

**Науково-дослідний економічний інститут
Міністерства економічного розвитку і торгівлі України**

ФОРМУВАННЯ РИНКОВИХ ВІДНОСИН В УКРАЇНІ

**Збірник наукових праць
№3 (142)**

Київ 2013

Формування ринкових відносин в Україні: Збірник наукових праць
Вип. 3 (142) / Наук. ред. І.Г. Манцуров. – К., 2013. – 245 с.

Рекомендовано Вченою радою НДЕІ

Збірник статей присвячено науковим здобуткам молодих науковців – аспірантів та здобувачів наукових ступенів кандидата та доктора економічних наук. Він охоплює широкий спектр проблем із таких напрямів:

- макроекономічні аспекти сучасної економіки;
- інноваційно–інвестиційна політика;
- економічні проблеми розвитку галузей та видів економічної діяльності;
- розвиток регіональної економіки;
- соціально–трудові проблеми.

Розраховано на науковців і спеціалістів, які займаються питаннями управління економікою та вивчають теорію та практику формування ринкових відносин в Україні.

Відповідно до постанови Президії ВАК України від 14 жовтня 2009 р. № 1–О5/4 даний збірник віднесено до наукових фахових видань України, в яких можуть публікуватися результати дисертаційних робіт на здобуття наукових ступенів доктора і кандидата наук (перелік № 1, розділ «Економічні науки»).

РЕДАКЦІЙНА КОЛЕГІЯ

І.Г. МАНЦУРОВ, доктор економічних наук, професор (головний науковий редактор)

А.О. СІГАЙОВ, доктор економічних наук, професор (заст. наукового редактора)

В.Ф. БЕСЕДІН, доктор економічних наук, професор

В.М. ЛИЧ, доктор економічних наук, професор

В.І. ПИПА, доктор економічних наук, професор

О.Ю. РУДЧЕНКО, доктор економічних наук, професор

О.С. ЧМИР, доктор економічних наук, професор

М.М. ШАПОВАЛОВА, кандидат економічних наук

РЕЦЕНЗЕНТИ

Ю.В. ГОНЧАРОВ, доктор економічних наук, професор

Формування ринкових відносин в Україні, 2013. Реєстраційний № KB 5350

© Науково–дослідний економічний інститут, Міністерства економічного розвитку і торгівлі України, 2013

МАКРОЕКОНОМІЧНІ АСПЕКТИ СУЧАСНОЇ ЕКОНОМІКИ

В.А. ПРЕДБОРСЬКИЙ,
д.е.н., професор, Національна академія внутрішніх справ

Дуалістичні моделі реформування, детінізації національної економіки

У статті розглядаються теорії дуалістичної економіки, модель дуалістичної економіки для українського суспільства, її детінізаційні властивості.

Ключові слова: моделі дуалістичної економіки, міжсекторний розлам у структурі вітчизняної економіки, соборна солідарна детінізаційна структура економіки.

В статье рассматриваются теории дуалистической экономики, модель дуалистической экономики для украинского общества, ее детенизационные свойства.

Ключевые слова: модели дуалистической экономики, межсекторный разлом в структуре отечественной экономики, соборная солидарная детенизационная структура экономики.

In this paper, we study a dualistic economy, the dualistic model of the economy for the Ukrainian society, its detenization properties.

Keywords: models of dualistic economic structure of the multi-sectoral break in the domestic economy, catholic solidarity detenization economic structure.

Постановка проблеми. Процеси деформації державного управління щодо забезпечення соціально-економічної реформації країни, викликані ними масштабні загрози з боку чинників тінізації обумовлюють необхідність створення системної їм протидії, становлення та розвитку теоретичних досліджень тіньових соціально-економічних явищ. У зв'язку з цим розгляд шляхів піднесення рівня економічної політики держави, в тому числі детінізаційних її моделей, шляхом поглиблення дослідження інституційних особливостей еконо-

мічної структури суспільства, її дуалістичного характеру є актуальним напрямом економічних досліджень, засобом вивчення природи тіньових процесів та механізмів її протидії.

Необхідність протидії тіньовій економіці знайшла відображення у ряді важливих законодавчих, нормативно-правових актів держави, таких як Закон України «Про засади запобігання і протидії корупції» (2011), Указ Президента України «Про невідкладні додаткові заходи щодо посилення боротьби з організованою злочинністю і корупцією» (2003, №84/2003), проект Державної програми детінізації економіки, Указ Президента України «Про першочергові заходи щодо детінізації економіки та протидії корупції» (2005, №1615/2005), постанови Кабінету Міністрів України «Про затвердження Комплексної програми профілактики правопорушень на 2007–2009 роки» (2006, №1767), з питань відстеження процесів тінізації економіки та розроблення рекомендацій щодо обмеження її зростання, цілому ряді відомих актів тощо.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. До вітчизняних досліджень з тіньової економіки відносяться праці В.Д. Базилевича, А.В. Базилюка, О.І. Барановського, В.М. Бородюка, З.С. Варналія, А.С. Гальчинського, С.О. Коваленка, І.І. Мазур, В.О. Мандибури, В.М. Поповича, О.В. Турчинова та інших. Значний внесок у розробку адміністративно-правових, кримінально-правових, кримінологічних аспектів протидії тіньовій економіці здійснили вітчизняні вчені-юристи. В той же час у зв'язку з недостатнім системним вивченням явища тіньової економіки причини її виникнення як результат тінізаційних протиріч економічної структури

суспільства у вітчизняних умовах потребують подальшого спеціального вивчення.

Метою статті є подальший розвиток теоретичного забезпечення вивчення сутності структури вітчизняної економіки, формування засад ефективної економічної реформації та детінізаційної політики держави.

Виклад основного матеріалу. Модернізація економіки залежних країн, так само як і України, моделі її детінізаційного реформування мають спиратися на глибоке дослідження її соціально-економічної структури, наявності в ній внутрішніх протиріч, нерівномірностей розвитку, в тому числі тінізаційного спрямування [1]. Це потребує звернення до існуючого теоретичного досвіду вивчення таких структурних неоднорідностей.

Так, прихильники неокласичного напрямку зробили спробу створити на противагу неокейнсіанським системам економічного зростання свою концепцію модернізації [2]. Економічне зростання в теоріях кейнсіанців, доводили вони, являє собою зміну лише техніко-економічних параметрів, що не зачіпає всього комплексу соціально-економічних передумов. Як наслідок, кейнсіанські теорії зростання, в центрі уваги яких перебувала проблема співвідношення заощаджень та інвестицій, повинні були поступитися першістю неокласичним теоріям, аналізували рівновагу між нагромадженням капіталу і зростанням населення. Це означало, за справедливим зауваженням неокласиків (У.А. Льюїса, Дж. Фейя, Г. Раніса, Д. Йоргенсона, С. Окави та ін.), врахування реального дуалізму слаборозвиненої економіки: двома її компонентами є традиційний сільськогосподарський та сучасний промисловий сектори.

Традиційний сектор характеризує слаборозвинену економіку в її класичному варіанті. Для нього характерна квазістабільна рівновага, що заснована на використанні примітивної технології та місцевого досвіду. Сучасний сектор з'являється як своєрідна надбудова, модернізований анклав усередині традиційного, відсталого суспільства. В сучасному секторі – високі темпи науково-технічного прогресу (НТП), швидкий розвиток усіх видів комунікацій, тісний взаємозв'язок зі світовим ринком. Дохід на душу населення тут має тенденцію до зростання. Сільськогосподарський сектор у концепціях дуалістичної економіки ототожнюється з докапіталістичними формами виробництва, а промисловий – з капіталістичними.

На думку У.А. Льюїса, в основі дуалізму, що існує у слаборозвинених країнах, лежать різні закони розподілу. В промисловості визначальним чинником є ринок і діє закон граничної продуктивності, який прирівнює реальну заробітну плату до граничного продукту праці. В аграрному секторі визначальним фактором є місцеві інститути, що регулюють постійну інституційну заробітну плату, яка визначається середнім продуктом праці.

У моделі Дж. Фейя і Г. Раніса дуалізм розуміється ширше: ця модель акцентує увагу на надзвичайно важливому процесі перекачування трудових ресурсів із сільського господарства в місто, намагається знайти ефективні форми урбанізації населення в «третьому світі». Дійсно, якщо для розвинених країн і

Латинської Америки ця проблема в даний час не так актуальна, тому що три чверті населення живе в містах, то в країнах Південної та Східної Азії та Африки ця проблема надзвичайно важлива, оскільки від 66 до 70% проживає в сільській місцевості та зайняті в сільському господарстві.

Безсумнівним достоїнством цієї моделі (на відміну від неокейнсіанських теорій) є пошук внутрішніх джерел модернізації. Ці джерела, однак, зведені лише до товарного надлишку в сільському господарстві. На жаль, Фейя і Раніс, так само як і Льюїс, абсолютизують ринковий механізм, непрайомірно поширюючи його дію не тільки на сучасний, а й на традиційний сектор економіки. При цьому в первинному варіанті моделі викладалися дещо ідеалістичні погляди на зовнішню торгівлю між «Північчю» і «Півднем» як на взаємодоповнюючу один одного форму.

Під впливом критики дуалістичні теорії модернізації зазнали значних змін. Вдосконалення йшло, з одного боку, шляхом ускладнення моделей і подальшого розвитку їх технічних характеристик, а з іншого – шляхом врахування інших секторів (експортного сектору, сфери послуг тощо) і створення багатосекторних моделей модернізації. Зокрема, були зроблені спроби більш детального аналізу ресурсів у кожному з секторів, а також витрат, пов'язаних з їхнім переміщенням з одного сектору в інший. У ряді моделей вчені спробували врахувати наслідки технічного прогресу, і насамперед співвідношення між трудо- і капіталоінтенсивними технологіями, а також зв'язок між НТП і накопиченням [3, с. 93–106].

Однак навіть ускладнені моделі модернізації страждали від низки недоліків, притаманних усім концепціям дуалістичної економіки, і були мало пристосовані до вирішення поточних практичних завдань. Річ у тім, що дуалістичні теорії модернізації явно недооцінили складності еволюції традиційної економіки в сучасну. Процес виявився більш важким і болючим, ніж передбачалося спочатку. З'ясувалося, що самих економічних заходів явно недостатньо. Навіть у своїх класичних – західноєвропейських – формах процес первісного нагромадження капіталу вимагає застосування широкого арсеналу заходів позаекономічного примусу. У країнах, що розвиваються, подібні заходи необхідні в набагато більшій мірі. Дуалістичні теорії, що обмежуються головним чином академічним аналізом, виявилися нездатними виробити дієву систему політичних рекомендацій для лідерів країн «третього світу». Річ у тім, що сам дуалізм виявився набагато більш складним соціально-економічним явищем. Реально це не тільки дуалізм аграрної сфери та промисловості, міста і села, а й багатьох сторін соціально-економічного життя суспільства, що розвивається. Значним є не лише загальне відставання у розвитку. Винятково важливою є роль держави у формуванні ефективної підтримки адекватних форм реформації на підставі вивчення генетичної особливості соціально-економічної організації окремих країн.

Так, процес модернізації економіки залежних країн, на нашу думку, пов'язаний із проблемою асинхронного розшире-

ного відтворення елементів, що утворюють економіку цих країн, і у зв'язку з цим — утворенням у ній структурних розривів — «порожнеч» на тому місці, де має існувати яке-небудь виробництво, необхідне для забезпечення збалансованого розвитку економіки [4, с. 93–100].

На відміну від розвинених країн, де структурні розриви мають внутрішньосекторний характер, а в економічній структурі присутні всі необхідні для синхронного розвитку елементи, в залежних країнах, до яких належать країни селянської, общинної цивілізації, відсутній ряд блоків економічної структури, необхідних для нормального збалансованого розвитку. Це обумовлено самим характером розвитку залежної економіки, способом модернізації цих країн, яка повинна виконати функцію підтягування до зміни циклічних етапів технологічного способу у розвинених країнах.

Для подолання високого компенсаційного бар'єра на основі модернізації здійснюється впровадження новітньої промислової техніки і технології зовні в економіку залежних країн, що розбалансовує циклічне до того виробництво (за власною траєкторією циклу). При цьому виникає технологічний розрив, сутність якого виявляється в тому, що переривається процес поступового розвитку автохтонної технологічної структури, а у саму цю структуру вмонтовуються створені поза нею технологічні блоки. Процес відтворення у залежних країнах втрачає характерну для розвинутих країн на всіх її етапах руху безперервність і стає віднині можливим лише в умовах обміну частини їх продукту на засоби виробництва з розвинутих країн.

Таким чином, одним із базових атрибутів економічної структури країн селянської цивілізації є відсутність в ній ряду блоків, необхідних для синхронного розвитку, а звідси й потреба у періодичній модернізації. Критична маса господарських блоків, необхідних для синхронного розвитку, визначається наявністю такої ситуації, коли всі елементи економічної структури функціонують і підтримують процес розширеного відтворення, не маючи потреби у підтримці ресурсами, що надходять до системи централізованого безеквівалентного перерозподілу. Таку критичну масу господарських блоків С.В. Онищук та М.В. Білоусенко називають цілісною індустріальною структурою (ЦІС). Особливо велике значення в умовах ЦІС має інфраструктура. Якщо за обсягами виробництва валового внутрішнього продукту на душу населення залежні країни відстають від розвинутих у десятки разів, то щодо рівня інфраструктурної щільності — у сотні та тисячі разів.

Якщо у розвинутих країнах за наявності ЦІС структурні розриви виникають тільки всередині економічних блоків, то у залежних країнах вони мають міжблоковий характер, що призводить до глибокої деформації всього відтворювального механізму. Відсутність в економічній структурі залежних країн ряду необхідних господарських блоків призводить до різкого зниження ефективності функціонування сусідніх блоків, неможливості здійснювати відтворення без широко-

го використання централізованого позавартісного перерозподілу на їхню користь виробничих ресурсів суспільства, які вилучаються з інших секторів економічної структури.

Стан економічної структури, при якому відсутність будь-якого блоку економічної структури, необхідного для структурного розвитку, призводить до неможливості для сусідніх блоків функціонувати без перманентного централізованого позавартісного перерозподілу на їхню користь суспільних ресурсів, що вилучаються із інших блоків, має назву структурного розламу. Останній є якісно новим явищем, яке має суттєві відмінності за наслідками для розвитку тінізаційних процесів від структурного розриву.

Таким чином, міжсекторний розлам разом з іншими протиріччями незавершеної модернізації, наприклад «гібридизацією» влади, призводить до виникнення потужної тінізації економічних процесів, зокрема явищ бюрократизації, розвитку корупції, функціонування елітної економіки.

Дуалістичний характер побудови вітчизняної економіки, наявність в ній, з одного боку, промислово-фінансового сектору, з іншого — традиційного, неформального, доповнюється поділом першого на елітний та ординарний. Виникає гостра необхідність забезпечення таких комунікаційних зв'язків між ними, які б забезпечили швидкий прогресивний розвиток усієї економічної структури.

Досвід детінізації дуалістичної економіки, як і загальні закономірності її розвитку у розвинутих на сьогодні країнах селянської цивілізації (Японії, Китаї, Південній Кореї), які активно інтегровані у глобалізований світ, має величезне значення для вирішення завдань реформування вітчизняної економіки, рівень тінізації якої в даний час зростає, поширюється її тінізаційний вплив на інші сектори. Це значення поділяється на кілька головних напрямів:

- по-перше, вітчизняна економіка для отримання адекватної своєму генетичному коду структури має набути біполярної форми, що означає організаційне зосередження на одному полюсі сучасних великих (елітних перш за все) підприємств, що визначають науково-технічний рівень виробництва, на іншому, спираючись на величезний неформальний сектор селянської цивілізації, великої кількості дрібних господарських форм, які мають бути інтегровані в розвинуті солідарні кооперативні структури;

- по-друге, формування соборної — солідарної детінізаційної структури вимагає формування функціональних зв'язків великих підприємств не аграрної сфери, гадано торгових фірм із широкою базою дрібних підприємств-сателітів;

- по-третє, держава повинна докласти надзвичайних зусиль для допомоги ординарному, в тому числі аграрному сектору, насамперед для налагодження всього обсягу зв'язків біполярної інфраструктури, створення розгорнутої мережі її горизонтальних та вертикальних зв'язків, фінансового, інвестиційного, технічного та кадрового забезпечення кооперативного руху; альтернатива цьому — обвальний характер поширення тінізаційних процесів, їхня експансія в ін-

ші «великі» сучасні сектори економіки, загальна деградація, архаїзація та тінізація аграрної, неформальної сфери.

Виконання цих завдань потребує формування у системі економічної безпеки надзвичайно активної та ефективної діяльності інституційних структур щодо реформування та впровадження новітніх систем і форм державного управління, їх моніторингового забезпечення.

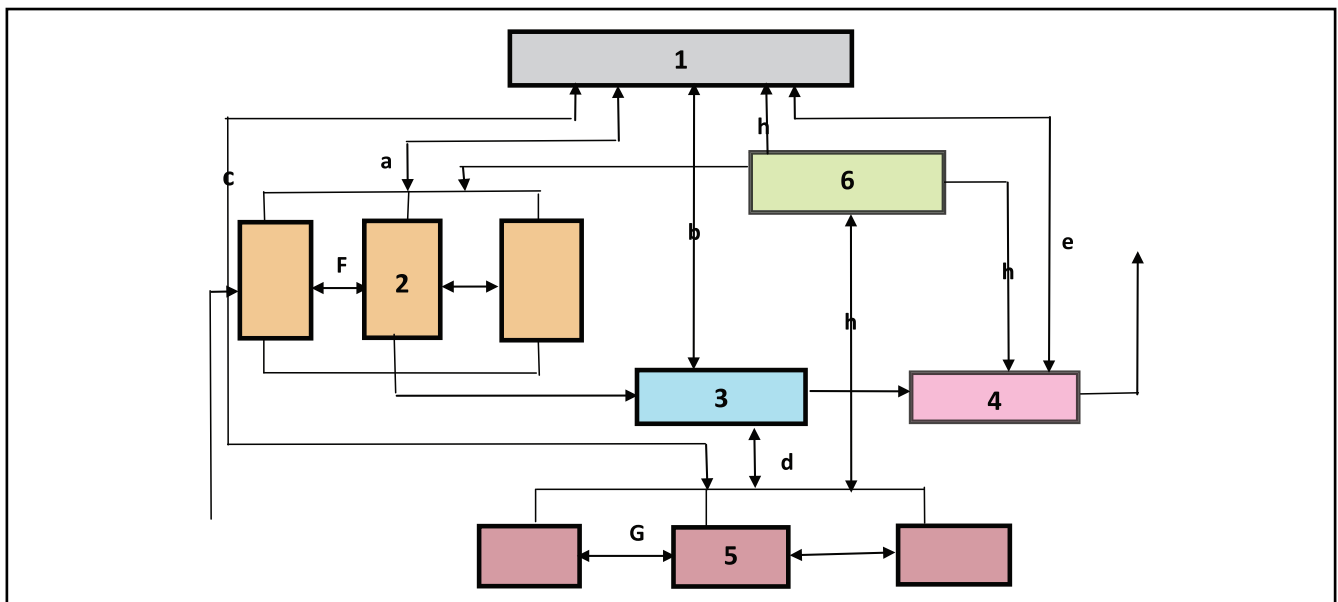
Дослідження механізму змісту категорії «соборність» теорії детінізації економіки, детінізації неформального сектору при соборній організації за рахунок особливого роду зв'язків цього сектору з елітними структурами для виведення їх діяльності на значно вищий рівень транспарентності та публічності дозволяє окреслити і загальні складові механізму детінізації при даній системі організації.

Основні ланки механізму детінізації, який притаманний соборній формі суспільної організації і який може стати головним засобом побудови сильної держави для умов згубної дії проти-річ трансформації, виглядають таким чином, як на рисунку.

Головною ланкою цього механізму є так звана м'яка підсистема макроуправління (за класифікацією японського менеджменту, досвід якого вивчається у всьому світі) (1), що являє собою систему прийняття та реалізації макрорішень, планування й управління на основі взаємодії системи відносин «бізнес–державна», промислових асоціацій, відносин «державне управління, управління–праця», соціальних нововведень з урахуванням суспільних потреб, ціннісних установок тощо. «М'яка» макрорідсистема містить у собі, крім цього, постійно діючий механізм консультацій та узгоджень між широкими колами бізнесу та урядом, що формує специфічний детінізаційний суспільний капітал знань, який

виявляється в наявності інформації про ринкові тенденції, конкурентні позиції, взаємну відповідальність і солідарність щодо інтересів суспільства, що в значній мірі зменшує тінізаційний потенціал у відносинах «суспільство–державна», «елітна економіка–ординарна економіка». «Зняття» тінізаційного потенціалу відбувається і на основі відтворення та підтримки рухомого ефективного балансу інтересів між підприємствами бізнес–еліт (2, 3, 4) та торговим, фінансовим і банківським секторами, малими і середніми фірмами (5). Організація режиму функціонування приватного сектору, його бізнес–політика структуруються за напрямками, які визначаються макроузгодженнями (a, b, c, d, e). Індустріальне планування як їхній головний механізм доповнює результати різноманітних оглядів, моніторингових досліджень та урядових документів, нормативно–правову базу тощо. Вся ця планова діяльність містить у собі інтенсивний обмін аналітичними даними всередині державного апарату й суб'єктів господарювання та між ними. Це створює транспарентне середовище для прийняття та реалізації рішень макроекономічного рівня, в тому числі для функціонування елітного сектору.

Детінізаційний ефект функціонування власно первинного елітного сектору (постачання сировини, енергоносіїв – 2) заснований на забезпеченні жорсткої конкуренції у цьому секторі (F), що унеможливує процес формування та отримання додаткової тіньової дельти та нетранспарентного функціонування – закономірного прояву суттєвих тінізаційних тенденцій для сучасної вітчизняної індустріальної структури, в якій більшість елітних підприємств зосереджена саме в цьому секторі. Останнє зумовлює штучне розширення



Основні ланки механізму детінізації соборного суспільства

1 – «м'яка» підсистема управління; 2 – елітні підприємства первинного сектору індустріальної структури – імпортери; 3 – елітне підприємство проміжного сектору; 4 – елітне підприємство вторинного сектору – експортер; 5 – підприємства неформального сектору; 6 – правоохоронні органи; a – зв'язки «м'якої» підсистеми макроуправління і елітних підприємств первинного сектору; b – зв'язки «м'якої» підсистеми макроуправління і елітного підприємства проміжного сектору; c – зв'язки «м'якої» підсистеми макроуправління і підприємств неформальної економіки; d – зв'язки елітного підприємства проміжного сектору і підприємств неформальної економіки; e – зв'язки «м'якої» підсистеми управління і елітного підприємства вторинного сектору; F – конкурентні зв'язки елітних підприємств первинного сектору; G – кооперативні зв'язки підприємств неформальної економіки; h – зв'язки правоохоронних органів.

меж існування архаїчної, залежної, дефіцитної, тінізаційної індустріальної структури економіки.

Детінізаційний ефект функціонування цього сегменту елітного сектору побудований на запереченні утворення тіньової дельти за рахунок демонополізації економічної структури у первинному і проміжному секторах і ґрунтується на базових засадах створення його імунітету до виникнення протиріч з рівнем «м'якої» макросистеми управління (а).

Детінізаційний ефект у функціонуванні проміжного елітного сектору, який зв'язує дрібні (5) і великі підприємства елітного сектору (3), виявляється у створенні цілої системи стійких зв'язків патрунування (d) діяльності малого бізнесу (зовні схожих на необмежений у часі і глибині інтеграції франчайзинг), що знімає неформальний (тіньовий) режим діяльності останніх, а також підсилює транспарентність функціонування суб'єктів малого господарювання. З урахуванням органічної інтеграції цілей діяльності проміжного елітного сектору в пакеті загальнодержавних (b) на відміну від звичайного франчайзингу усувається вірогідність помилки елітного підприємства у прийнятті стратегічних рішень та руйнування всієї системи франчайзі, а отже і протистояння загальнодержавних і приватних інтересів, що у випадку подальшого загострення, обумовлює дисфункцію управління, режим тіньової діяльності його суб'єктів.

Іншою складовою детінізаційного ефекту в діяльності неформального сектору економіки – малих господарських форм є функціонування їх у режимі солідарних зв'язків, як правило, в одній (або декількох паралельно) формі кооперації (G), а також патерналістський режим їхньої підтримки з боку держави (с).

Нарешті детінізаційний режим діяльності вторинного елітного підприємства (4), яке виходить на зовнішній глобалізований ринок, виявляється у створенні солідарних зв'язків (через посередництво держави) для набуття переважаючих конкурентних позицій на цьому ринку, а також перерозподілі частини доходу підприємства на користь держави для реалізації стратегічних рішень щодо розвитку ефективної елітної структури (е).

Правоохоронне забезпечення механізму детінізації органічно вмонтовано у соборну структуру (h) і забезпечує режим солідарних зв'язків суспільства як по змісту, так і по формі діяльності, зокрема органічно інтегруючись до діяльності «м'якої» підсистеми макроуправління.

Таким чином, знайшла своє підтвердження наукова гіпотеза про необхідність перебудови неформальної економіки на основі біполярної моделі соборної організації як ефективного засобу її детінізації.

Висновки

Плідним теоретичним засобом до вивчення моделей модернізації економік залежних країн, в тому числі України, є вивчення її дуалістичного характеру. Дуалістичний характер побудови вітчизняної економіки, наявність в ній, з одного боку,

промислово–фінансового сектору, з іншого – традиційного, неформального, доповнюється поділом першого на елітний та ординарний. Виникає гостра необхідність забезпечення таких комунікаційних зв'язків між ними, які б забезпечили швидкий прогресивний розвиток всієї економічної структури.

Процес модернізації економіки залежних країн, на нашу думку, пов'язаний із проблемою асинхронного розширеного відтворення елементів, що утворюють економіку цих країн, і у зв'язку з цим утворенням у ній структурних розривів – «по-рожнеч» на тому місці, де має існувати яке–небудь виробництво, необхідне для забезпечення збалансованого розвитку економіки.

Завдання модернізації економіки України на основі дуалістичної детінізаційної моделі поділяється на кілька головних напрямів:

- по–перше, вітчизняна економіка для отримання адекватної своєму генетичному коду структури має набути біполярної форми, що означає організаційне зосередження на одному полюсі сучасних великих (елітних перш за все) підприємств, що визначають науково–технічний рівень виробництва, на іншому, спираючись на величезний неформальний сектор селянської цивілізації, великої кількості дрібних господарських форм, які повинні бути інтегрованими у розвинуті солідарні кооперативні структури;

- по–друге, формування соборної – солідарної детінізаційної структури вимагає формування функціональних зв'язків великих підприємств не аграрної сфери, гадано торгових фірм з широкою базою дрібних підприємств–сателітів;

- по–третє, держава повинна докласти надзвичайних зусиль для допомоги ординарному, в тому числі аграрному сектору, насамперед для налагодження всього обсягу зв'язків біполярної інфраструктури, створення розгорнутої мережі її горизонтальних та вертикальних зв'язків, фінансового, інвестиційного, технічного та кадрового забезпечення кооперативного руху; альтернатива цьому – обвальний характер поширення тінізаційних процесів, їх експансія в інші «великі» сучасні сектори економіки, загальна деградація, архаїзація та тінізація аграрної, неформальної сфери.

Список використаних джерел

1. Предборский В.А. Тенизационный процесс как фактор ускорения неравномерности экономического развития / В.А. Предборский // Новая экономика. – 2012. – №3. – С. 63–69.
2. Lewis A. The Roots of the Development Theory / A. Lewis // Handbook of Development Economics. Vol. 1. 3rd ed. Amsterdam, 1993. – P. 27–37.
3. Нуреев Р.М. Экономика развития: модели становления рыночной экономики / Р.М. Нуреев. – М.: Норма, 2008. – 640 с.
4. Онищук С.В. Исторические типы общественного воспроизводства: политэкономия мирового исторического процесса / С.В. Онищук, М.В. Белоусенко. – 2–е изд. – Донецк: РИАДОНГТУ, 1999. – 152 с.

О.Ю. РУДЧЕНКО,
д.е.н., професор, НДЕІ Міністерства економічного розвитку і торгівлі України,
Н.І. ОМЕЛЬЯНЧИК,
к.е.н., НДЕІ Міністерства економічного розвитку і торгівлі України,
Т.Г. НЕЦОРА,
НДЕІ Міністерства економічного розвитку і торгівлі України,
Н.В. МУДРАК,
НДЕІ Міністерства економічного розвитку і торгівлі України,
М.Ф. ТЮТЮН,
НДЕІ Міністерства економічного розвитку і торгівлі України,

Удосконалення системи оцінки ефективності управління об'єктами державної власності

У статті досліджено теоретико-методичні та прикладні питання оцінки ефективності здійснення повноважень з управління об'єктами державної власності суб'єктами управління. Сформульовано пропозиції щодо удосконалення методів та процедур оцінки ефективності здійснення повноважень з управління об'єктами державної власності суб'єктами управління.

Ключові слова: об'єкти державної власності, повноваження, суб'єкти управління.

В статье исследованы теоретико-методические и прикладные вопросы оценки эффективности осуществления полномочий по управлению объектами государственной собственности субъектами управления. Сформулированы предложения по совершенствованию методов и процедур оценки эффективности осуществления полномочий по управлению объектами государственной собственности субъектами управления.

Ключевые слова: объекты государственной собственности, полномочия, субъекты управления.

In the article explores theoretical, methodical and action-oriented aspects of the effectiveness estimation of exercising authorities in state property management by the subjects of management. We present proposals for improving methods and procedures of the effectiveness estimation of exercising authorities in state property management by the subjects of management.

Постановка проблеми. Незважаючи на розвиток в Україні ринкових відносин, держава все ще залишається власником та розпорядником чималої кількості об'єктів. Так, за розрахунками Мінекономрозвитку, питомі ваги державного сектору станом на 01.01.2012¹ у вартості основних засобів і нематеріальних активах становила 13,8%, у кількості штатних працівників – 14,9%, обсязі реалізованої продукції – 10,1%. Загалом же держава виступає єдиним власником 3695 державних підприємств, володіє корпоративними правами (акції, паї, частки) у 672 компаніях, з яких приблизно у 300 державний пакет становить близько 50%.

Відповідно до п. 4 Закону України «Про управління об'єктами державної власності» [1] управління зазначеним держав-

ним майном покладено на цілий ряд органів державної влади різних рівнів, а також органів місцевого самоврядування та інших суб'єктів управління. Зокрема, згідно з даними Реєстру державного майна, у підпорядкуванні міністерств на сьогодні перебуває 2059 суб'єктів господарювання, комітетів та інших центральних органів виконавчої влади – 1288, місцевих органів влади – 85, НАНУ та галузевих академій наук – 497, господарських структур – 161. Наразі виникає питання: як оцінити здійснення суб'єктами управління повноважень щодо реалізації прав держави як власника таких об'єктів, пов'язаних з володінням, користуванням і розпорядженням ними. Аналіз досліджень, присвячених проблемам управління державним сектором у країнах з перехідною економікою, засвідчив, що чим гірше управління державним сектором, тим більше спад виробництва у перехідний період. І навпаки, чим краще працює адміністрація державного сектору, тим легше шлях до відновлення економіки [8].

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Питання управління об'єктами державної власності, оцінки результативності функціонування держсектору в цілому і його окремих суб'єктів розглядалися у багатьох наукових працях, зокрема таких вчених-економістів, як Є. Балацький, Н. Богдан, О. Головінов, Н. Гончарова, В. Конишев, Е. Талапіна, О. Пасхавер, М. Шкільняк, та інших. Водночас слід зазначити, що на сучасному етапі в економічній теорії проблема оцінки ефективності виконання уповноваженими органами функцій з управління державною власністю не одержали достатнього висвітлення.

Мета статті – аналіз теоретичних та методичних питань оцінювання ефективності здійснення повноважень з управління об'єктами державної власності суб'єктами управління та розроблення пропозицій щодо його удосконалення.

Виклад основного матеріалу. Перші концептуальні документи, в яких викладалися підходи щодо оцінки ефективності управління об'єктами державної власності в Україні, з'явилися в першій половині 2000-х років. Так, у 2003 році спільним наказом Міністерства економіки та з питань європейської інтеграції України та Фонду державного майна

¹Без урахування банків і бюджетних установ.

України (від 18.12.2003 №375/2298) було затверджено Критерії ефективності управління суб'єктами господарювання державного сектору економіки [2]. Зокрема, як критерії оцінки пропонувалося застосовувати 20 критеріїв, які об'єднувалися у дві групи: перша група – некомерційні критерії (всього сім показників, у тому числі: зростання (збереження) частки підприємства на ринку відповідного товару, обсяг виробництва визначеної державою продукції (робіт, послуг), середньооблікова кількість штатних працівників облікового складу; середня за період заробітна плата, сума заборгованості з виплати заробітної плати, витрати на соціальні заходи; поточні екологічні витрати на охорону природи, а також інвестиції в основний капітал на охорону навколишнього природного середовища і раціональне використання природних ресурсів). Друга група – комерційні критерії (всього 13 показників, у тому числі: обсяг (темпи зростання) чистого доходу (виручки) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг), обсяг (темпи зростання) чистого прибутку, обсяг (темпи зростання) податкових надходжень, обсяг (темпи зростання) дивідендів державних некорпоративованих, казенних підприємств та їхніх об'єднань, коефіцієнт рентабельності власного капіталу, показник раціонального ведення фінансово-господарської діяльності (коефіцієнт Бівера), коефіцієнт фінансової стабільності, коефіцієнт реінвестування, коефіцієнт стійкості економічного зростання, коефіцієнт покриття, коефіцієнт рентабельності виробництва, ефективність прийняття управлінських рішень органами управління відкритих акціонерних товариств з державними корпоративними правами у статутних фондах).

Зі свого боку для оцінки ефективності управління корпоративними правами держави у 2004 році Фондом державного майна України були видані накази №1116 від 10.06.2004 «Про моніторинг ефективності управління корпоративними правами держави» [4] та №1241 від 24.06.2004 «Про затвердження критеріїв оцінки ефективності управління корпоративними правами держави» [5], в яких було прописано сам порядок проведення моніторингу, визначено механізм, критерії та безпосередньо рівні оцінки ефективності управління корпоративними правами держави. Зокрема, для оцінювання ефективності управління ФДМУ також було запропоновано використовувати дві групи критеріїв: соціальні (некомерційні) та економічні (комерційні) критерії. Однак при цьому їхня загальна кількість була скорочена до 14. У результаті до групи некомерційних критеріїв було включено чотири показники (середньооблікова чисельність штатних працівників облікового складу, сума простроченої заборгованості з виплати заробітної плати, сума простроченої заборгованості перед бюджетом, сума простроченої заборгованості зі страхування), а до групи комерційних критеріїв – десять показників (обсяги чистого доходу (виручки) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг), обсяги чистого прибутку (збитку), коефіцієнт зносу основних засобів, коефіцієнт рентабельності активів, коефіцієнт рентабельності діяльності, диві-

денди на державну частку, коефіцієнт абсолютної ліквідності, коефіцієнт швидкої ліквідності, коефіцієнт забезпеченості власними оборотними засобами, коефіцієнт забезпеченості власними оборотними засобами).

Подальший розвиток питання, пов'язаний з оцінкою ефективності управління об'єктами державної власності, набув після прийняття у вересні 2006 року Верховною Радою Закону України «Про управління об'єктами державної власності». Так, у 2007 році на виконання п. 18 ст. 5 цього закону КМУ була прийнята постанова №832 «Про затвердження Порядку здійснення контролю за виконанням функцій з управління об'єктами державної власності та критеріїв визначення ефективності управління об'єктами державної власності» [3], при цьому такими критеріями пропонувалося вважати результати фінансово-господарської діяльності, стан використання та збереження державного майна суб'єктів господарювання державного сектору економіки, які належать до сфери управління суб'єктів управління. Також у постанові КМУ зазначалося, що контроль за виконанням функцій з управління об'єктами державної власності здійснюється шляхом проведення моніторингу додержання законності та оцінки ефективності виконання центральними та місцевими органами виконавчої влади, іншими органами, обов'язків, визначених відповідно до законодавства.

Згодом у розвиток даної постанови КМУ Міністерством економіки України були розроблені та прийняті Методичні рекомендації застосування критеріїв визначення ефективності управління об'єктами державної власності (наказ від 20.09.2007 №314) [6], якими були затверджені показники для оцінки результатів фінансово-господарської діяльності, визначено критерії оцінки ефективності управління об'єктами державної власності, виокремлені основні етапи у здійсненні контролю за виконанням функцій з управління об'єктами державної власності. Зокрема, аналіз цього нормативного документу показує, що для оцінювання ефективності здійснення повноважень з управління об'єктами державної власності суб'єктами управління передовсім необхідно проаналізувати та оцінити ефективність діяльності господарюючих суб'єктів. Вона ж згідно з п. 4 Методичних рекомендацій здійснюється за такими 12 критеріями: виконання фінансового плану (по показниках чистого доходу та прибутку; частини чистого прибутку, що перераховується до державного бюджету; капітальних інвестицій); стану заборгованості із заробітної плати, показників рентабельності діяльності та ліквідності, ступеню зносу основних засобів; виконання керівниками суб'єктів господарювання умов контракту; призначення керівника за конкурсом; дотримання законодавства щодо відчуження державного майна та щодо передачі в оренду державного майна. Загалом оцінка ефективності діяльності господарюючих суб'єктів може мати три таких значення: позитивне, задовільне, негативне.

Після визначення ефективності діяльності господарюючих суб'єктів безпосередньо здійснюється оцінка ефектив-

ності виконання повноважень з управління об'єктами державної власності суб'єктами управління. Відповідно до п. 9 Порядку здійснення контролю за виконанням функцій з управління об'єктами державної власності та критеріїв визначення ефективності управління об'єктами державної власності сама оцінка ефективності здійснення повноважень органами управління також може мати три значення: позитивне (ефективне) управління; задовільне управління та негативне (неефективне) управління. При цьому управління об'єктами державної власності вважається позитивним, якщо понад 75% суб'єктів господарювання, що належать до сфери управління суб'єкта управління, за звітний період виконали встановлені для них показники; задовільним – від 50 до 75%; негативним – до 50%.

Таким чином, можна констатувати, що у зазначених нормативно-правових документах фактично було визначено систему контролю та оцінки функцій з управління об'єктами державної власності. Разом із тим дослідження питання щодо здійснення зазначеного моніторингу дає підстави виділити низку проблемних аспектів як організаційного, так і методичного характеру. Так, на сьогодні Мінекономрозвитку, яке згідно з п. 3 Порядку здійснення контролю за виконанням функцій з управління об'єктами державної власності було визначено відповідальним за проведення моніторингу, в ході його проведення головну увагу приділяє оцінці ефективності управління державними підприємствами, мотивуючи це тим, що оцінку ефективності управління господарських товариств з державною часткою у статутному капіталі здійснює ФДМУ за власною методикою. Водночас на 1 січня 2012 року в Реєстрі корпоративних прав держави обліковувалося 811 господарських товариств, у статутному капіталі яких є державна частка, з яких, за інформацією ФДМУ, він здійснював управління щодо 486 об'єктів з корпоративними правами держави (72,3% загальної кількості). Тобто решта 186 (27,7%) господарських товариств, які знаходяться в управлінні органів виконавчої влади та інших органів управління, фактично залишилися не оціненими як ФДМУ, так і Мінекономрозвитку.

Також, з нашого погляду, суттєвим недоліком чинних нормативно-правових документів є і те, що суб'єкт управління оцінюється виключно за результатами фінансово-господарської діяльності підпорядкованих йому суб'єктів господарювання без урахування того, як сам орган управління виконує свої управлінські функції, передбачені у ст. 6 Закону України «Про управління об'єктами державної власності», а саме: розробляє стратегію розвитку державних підприємств і господарських структур; затверджує річні фінансові та інвестиційні плани; організовує і проводить конкурси з визначення керівників державних підприємств; укладає і розриває контракти з керівниками державних підприємств, установ та організацій, що належать до сфери їх управління, і господарських структур та здійснює контроль за їхнім виконанням тощо.

Оскільки визначення ефективності діяльності суб'єктів управління здійснюється лише на підставі оцінки ефектив-

ності управління державним майном суб'єктами господарювання, ще одним проблемним питанням, на наш погляд, може виявитися ситуація, за якою однакова кількість суб'єктів господарювання, що знаходяться у підпорядкуванні відповідного уповноваженого органу, отримує оцінку двох різних рівнів. Наразі за таких обставин оцінка суб'єкта управління набуває суб'єктивного характеру.

У контексті вищезазначеного варто відмітити, що наприкінці 2012 року КМУ для врегулювання нормативної бази та покращення якості оцінювання рівня управління об'єктами державної власності було внесено ряд змін до Порядку здійснення контролю за виконанням функцій з управління об'єктами державної власності та критеріїв визначення ефективності управління об'єктами державної власності (постанова КМУ №1138 від 05.12.2012). Так, відтепер Мінекономрозвитку здійснюватиме єдиний моніторинг ефективності управління об'єктами державної власності, тобто контролюватиме виконання функцій з управління об'єктами державної власності, в тому числі корпоративними правами держави. Нагадаємо, що згідно з постановою КМУ №832 від 19.06.2007 здійснення оцінки ефективності управління корпоративними правами держави покладалося на ФДМУ.

Також зміни стосуються Критеріїв визначення ефективності управління об'єктами державної власності, а саме: такими критеріями відтепер пропонується вважати не тільки результати фінансово-господарської діяльності, стан використання та збереження державного майна суб'єктів господарювання державного сектору економіки, які належать до сфери управління суб'єктів управління, а й повноту та своєчасність виконання суб'єктом управління покладених на нього повноважень.

Крім цього, вказаним нормативним документом розширено перелік показників, що використовуються для оцінки результатів діяльності суб'єктів господарювання. Так, показники фінансово-господарської діяльності та виконання фінансових планів доповнено показниками розміру і структури дебіторської та кредиторської заборгованостей, а показники стану активів – відповідно показниками, що характеризують вартість активів, оборотних активів та власного капіталу.

Достатньо суттєві зміни у постанові КМУ №1138 від 05.12.2012 внесено і до самого підходу щодо визначення ефективності діяльності суб'єктів управління. Так, п. 9 Критеріїв визначення ефективності управління об'єктами державної власності передбачено, що ця оцінка має ґрунтуватися не лише на результатах діяльності суб'єктів господарювання державного сектору економіки, а й певною мірою враховувати організаційну діяльність суб'єктів управління. Зокрема, вона здійснюватиметься виходячи з таких чотирьох складових: оцінки результатів фінансово-господарської діяльності; виконання соціальних зобов'язань (відсутність заборгованості з виплати заробітної плати), повноважень щодо затвердження фінансових планів та укладання контрактів з керівниками господарюючих суб'єктів.

У результаті управління об'єктами державної власності суб'єктами управління вважатиметься:

- позитивним, якщо понад 75 відсотків суб'єктів господарювання: отримали оцінку «ефективно» за результатами фінансово–господарської діяльності, не мали заборгованості з виплати заробітної плати, здійснювали фінансово–господарську діяльність у звітному періоді згідно із затвердженими (погодженими) фінансовими планами; суб'єктом управління укладені контракти з керівниками понад 75 відсотків працюючих суб'єктів господарювання;

- задовільним, якщо від 50 до 75 відсотків суб'єктів господарювання: отримали оцінку «ефективно» за результатами фінансово–господарської діяльності, не мали заборгованості з виплати заробітної плати, здійснювали фінансово–господарську діяльність у звітному періоді згідно із затвердженими (погодженими) фінансовими планами; суб'єктом управління укладені контракти з керівниками від 50 до 75 відсотків працюючих суб'єктів господарювання;

- негативним – у всіх інших випадках управління об'єктами державної власності суб'єктами.

З нашого погляду, реалізація вищезазначених новацій на практиці сприятиме покращенню системи оцінювання ефективності управління державним майном. Водночас слід зазначити, що запропонований у постанові КМУ № 1138 від 05.12.2012 підхід до визначення ефективності управління об'єктами державної власності суб'єктами управління не одержав свого логічного завершення, оскільки значна кількість управлінських повноважень усе ще залишається поза увагою.

Виходячи з цього доцільно оцінку ефективності діяльності суб'єктів управління здійснювати за такими групами критеріїв.

1. Ведення обліку державного майна.

1.1. Наявність неупорядкованих суб'єктів господарювання.

2. Призначення керівників підприємств державного сектору та контроль за їхньою діяльністю.

2.1. Дотримання законодавства щодо проведення конкурсів із призначення керівників державних СГ суб'єктів господарювання.

2.2. Питома вага суб'єктів господарювання, керівники яких призначені за конкурсом.

2.3. Питома вага суб'єктів господарювання, де укладено контракти з керівниками.

3. Затвердження річних фінансових планів та контроль їхнім виконання за показниками.

3.1. Питома вага суб'єктів господарювання, що затвердили річні фінансові плани.

3.2. Питома вага виконаних фінансових планів у загальній кількості затверджених фінансових планів за показниками:

- чистого доходу (виручки) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг);

- чистого прибутку;

- перерахування частини чистого прибутку до державного бюджету;

- капітальних інвестицій;

- дивідендів.

4. Розробка стратегії розвитку суб'єктів господарювання державного сектору.

4.1. Наявність середньострокових планів розвитку суб'єктів господарювання державного сектору.

5. Виконання соціальних зобов'язань.

5.1. Наявність заборгованості з виплати заробітної плати у суб'єктів господарювання державного сектору.

6. Ефективність діяльності суб'єктів господарювання, що знаходяться в підпорядкуванні органу управління.

6.1. Зростання/скорочення обсягів реалізації продукції (товарів, робіт, послуг).

6.2. Збільшення/зменшення кількості суб'єктів господарювання:

- прибуткових;

- збиткових;

- безприбуткових;

- платоспроможних;

- непрацюючих.

6.3. Наявність суб'єктів господарювання, що знаходяться у процедурі банкрутства.

7. Інвестиційно–інноваційна діяльність суб'єктів господарювання.

7.1. Питома вага суб'єктів господарювання (збільшення/зменшення):

- що здійснювали капітальні інвестиції;

- що здійснювали витрати інновацій;

- що мають ступінь зносу менше 70%.

7.2. Збільшення/зменшення кількості суб'єктів господарювання, що здійснювали відрахування на розвиток виробництва.

8. Управління корпоративними правами держави.

8.1. Питома вага господарських товариств (ГТ) із державною часткою у статутних фондах, що привели свої статутні документи у відповідність до чинного законодавства.

8.2. Питома вага ГТ із державною часткою у статутних фондах, що мають внутрішні положення, правила або інші нормативні документи, що регламентують діяльність ГТ та його взаємовідносини з іншими учасниками ринку, суб'єктами підприємницької діяльності тощо:

- положення про загальні збори акціонерів;

- положення про наглядову раду;

- положення про виконавчий орган (правління);

- положення про ревізійну комісію;

- документи, що регулюють діяльність дочірніх та залежних компаній;

- положення про службу внутрішнього аудиту;

- положення про порядок розподілу прибутку.

8.3. Наявність господарських товариств з державною часткою у статутних фондах, на яких зафіксовано випадки корпоративних конфліктів (розбіжності або суперечки) між акціонерами (власниками) та органами управління ГТ або:

- органами управління ГТ та працівниками служби внутрішнього аудиту;
- органами управління ГТ та зацікавленими особами.
- 8.4. Наявність кодексу корпоративного управління.
- 8.5. Систематичне заслуховування звітів голів спостережних рад та голів правління.
- 8.6. Наявність заборгованості із сплати дивідендів.
- 9. Контроль за використанням та збереженням державного майна.
- 9.1. Дотримання законодавства щодо:
 - відчуження державного майна;
 - передачі державного майна в оренду;
 - списання державного майна;
 - передачі державного майна з балансу на баланс або у комунальну власність майна тощо.
- 9.2. Проведення перевірок стану утримання, збереження та використання державного майна суб'єктами господарювання.
- 9.3. Наявність заборгованості із сплати орендних платежів.
- 9.4. Виконання повноважень щодо оформлення прав на земельну ділянку.
- 10. Оцінка якості та повноти надання інформації органу відповідальному за проведення єдиного моніторингу (Мінекономрозвитку).
- 10.1. Своєчасність надання інформації.
- 10.2. Дотримання затвердженої форми подання статистичної звітності.
- 10.3. Наявність доповідної записки.

Висновки

Теорія і практика оцінки ефективності управління об'єктами державної власності в Україні перебуває на етапі становлення і зводиться переважно до збирання та узагальнення інформації про діяльність суб'єктів господарювання державного сектору економіки, в той час як власна управлінська діяльність суб'єктів управління все ще залишається поза увагою.

На нашу думку, запропонований підхід до оцінки ефективності діяльності суб'єктів управління, який враховує не тільки результати діяльності суб'єктів господарювання державного сектору, а й виконання уповноваженим органом покладених на нього функцій з управління державним майном, зробить її

більш повною та всебічною; дасть можливість здійснювати рейтингову оцінку органів управління і у разі необхідності скорегувати напрями їхньої діяльності. Наразі це підвищить якість управління об'єктами державної власності, що у кінцевому рахунку впливатиме на стан державного сектору та рівень соціально-економічного розвитку країни в цілому.

Список використаних джерел

1. Закон України «Про управління об'єктами державної власності» (від 21.09.2006 № 185-У) – [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://www.rada.gov.ua>
2. Про затвердження критеріїв ефективності управління суб'єктами господарювання державного сектору економіки. Наказ Міністерства економіки та з питань європейської інтеграції України та ФДМУ від 18.12.2003 №375/2298 – [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://www.rada.gov.ua>
3. Про затвердження Порядку здійснення контролю за виконанням функцій з управління об'єктами державної власності та критеріїв визначення ефективності управління об'єктами державної власності. Постанова Кабінету Міністрів України від 19.06.2007 №832 – [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://www.rada.gov.ua>
4. Про моніторинг ефективності управління корпоративними правами держави. Наказ ФДМУ від 10.06.2004 №1116 – [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://www.rada.gov.ua>
5. Про затвердження критеріїв оцінки ефективності управління корпоративними правами держави. Наказ ФДМУ від 24.06.2004 №1241 – [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://www.rada.gov.ua>
6. Про затвердження Методичних рекомендацій застосування критеріїв визначення ефективності управління об'єктами державної власності: Наказ Міністерства економіки України від 20.09.2007 №314 – [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://www.me.gov.ua/control/uk/>
7. Захарченко А.М. Контроль за виконанням функцій з управління об'єктами державної власності: організаційно-правові аспекти / А.М. Захарченко. – [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc.2/O2.pdf>
8. Колодко Г.В. «Новая экономика» и старые проблемы / Г.В. Колодко // Проблемы теории и практики управления. – 2002. – №4. – С. 32–38. – [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://uptp.ru/>

В.В. ТОКАР,
к.е.н., Київський національний економічний університет ім. В. Гетьмана

Еволюція наукових поглядів на ієрархізацію економічної безпеки

У статті охарактеризовано сучасні концепції економічної безпеки, наведено підходи до виявлення структурних елементів економічної безпеки та схематично представлено уявлення науковців щодо рівнів економічної без-

пеки. У статті розкрито позитивні й негативні риси аналізованих підходів, виявлено напрями вдосконалення цілісного трактування структури економічної безпеки в контексті рівнів її дослідження.

Ключові слова: економічна безпека, ієрархізація, рівні економічної безпеки.

В статье охарактеризованы современные концепции экономической безопасности, представлены подходы к выявлению структурных элементов экономической безопасности и схематически раскрыты представления ученых относительно уровней экономической безопасности. В статье раскрыты положительные и отрицательные черты анализируемых подходов, выявлены направления усовершенствования целостной трактовки структуры экономической безопасности в контексте уровней ее исследования.

Ключевые слова: экономическая безопасность, иерархизация, уровни экономической безопасности.

The article discloses modern concepts of economic security. The author characterizes approaches to the structure elements of economic security. The article argues strengths and weaknesses of analyzed scientific interpretations and gives the prospects of their enhancement.

Keywords: economic security, hierarchy, levels of economic security.

Постановка проблеми. Глобальна фінансова криза окреслила необхідність особливої уваги до індикаторів економічної безпеки на різних рівнях її формування. У зв'язку з цим актуалізується доцільність визначення чіткої ієрархізації економічної безпеки, що пов'язано з формуванням відповідних механізмів та інструментів запобігання й протидії джерелам економічної нестабільності.

Цілком зрозуміло, що лише поєднання налагоджених і взаємодоповнюючих дій на різноманітних рівнях економічної системи здатне сформувати надійні структурні взаємозв'язки між суб'єктами строго ієрархічної системи економічної безпеки, яка відрізняється на окремих своїх щаблях специфікою та принципами підпорядкування. Таким чином, неточності у формуванні уявлення про ієрархізацію економічної безпеки в окремих наукових підходах у перспективі може спричинити помилки при формуванні національної та наднаціональної стратегії протидії майбутнім фінансово-економічним негараздам.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. На думку Є. Ніколаєва, механічне поєднання економічної безпеки держави, регіонів, галузей та підприємств із соціальною безпекою населення формує зміст соціально-економічної безпеки. Еклектизм цього поєднання полягає у відмінності основних параметрів соціальної та економічної безпеки. Якщо перша зосереджена на параметрах добробуту людини, то друга – на забезпеченні умов для економічного зростання й розвитку, тобто модернізації структури економіки, кількісного збільшення ВВП країни, прибутковості підприємств тощо. Ці цілі можуть суперечити одна одній (наприклад, високого економічного зростання можна досягти в умовах авторитарного владного режиму, коли пору-

шуються й обмежуються права і свободи людини). Тому акценти цих двох вимірів безпеки є принципово різними, що є певною вадою такого тлумачення змісту соціально-економічної безпеки [8, с. 29].

Західна традиція дослідження проблем безпеки є якісно іншою. Як цільова функція розвитку суспільства в ній розглядається досягнення високого життєвого рівня населення, а отже парадигма економічної безпеки починається з рівня окремої особи. Поняття економічної безпеки тлумачиться як таке, що сфокусоване на рівні життя особи. Воно включає такі складові, як рівень бідності, стан системи охорони здоров'я, безробіття, умови праці та загалом відбиває характеристики ринку праці. Найзагальнішим відображенням рівня економічної безпеки західні джерела називають поточний і прогнозований рівень доходів людини, що визначається місцем її роботи та законодавчими та інституційними перепонами, що заважають свавільному звільненню працівників. Категорія «соціальна безпека» є синонімічною щодо «політики соціального захисту населення» та застосовується для характеристики існуючих у країні соціальних гарантій на випадки безробіття, хвороби, інвалідності, виходу на пенсію, а також рівня надання населенню соціальних послуг. Термін «соціально-економічна безпека» в такій парадигмі не вживається [8, с. 29–30].

На думку В. Духова, зовнішньою причиною ототожнювання економічної безпеки держави з економічною безпекою країни є залишок радянського менталітету [3, с. 28], проте, як показує світовий досвід, саме держава як інститут забезпечує основи економічної безпеки всіх інших, нижчих за щаблем, рівнів ієрархії економічної безпеки, проте доцільно враховувати, що основною метою держави врешті-решт має бути добробут окремої особи (що відповідає загальноєвропейським цінностям).

Незважаючи на наявність значної кількості підходів до ієрархізації економічної безпеки, окремі її структурні елементи залишаються поза увагою науковців, зокрема рівень транснаціональних компаній і банків.

Метою статті є виявлення напрямів удосконалення трактування економічної безпеки в контексті її рівнів та їхньої ієрархії.

Виклад основного матеріалу. Науковий інтерес представляють підходи до ієрархізації економічної безпеки, аналіз яких дозволить установити взаємозв'язки та напрями першочергової уваги з боку суб'єктів економічної безпеки. На думку російських учених О. Груніна та С. Груніна, економічна безпека представляє собою систему з трьох складових, а саме (рис. 1): 1) міжнародної економічної безпеки, яка, своєю чергою, поділяється на глобальну й регіональну; 2) національної економічної безпеки (підсистеми держава, галузі, суспільство й регіони); 3) приватної економічної безпеки (підприємство (фірма) та домогосподарство або особистість).

Погоджуємось з цими дослідниками про необхідність виділити окремо економічну безпеку домогосподарства та особи-

стості, проте ця класифікація виглядає доволі еклектичною через виокремлення не узгоджених груп: міжнародна, державна, приватна. У випадку виділення категорії «приватна економічна безпека» відразу виникає необхідність виділення таких категорій як суспільна або публічна економічна безпека, що не було зроблено. Крім цього, критично сприймається підпорядкування глобальної економічної безпеки міжнародній, що суперечить напрацюваннями економічної теорії, яка доводить, що саме глобальний рівень є найвищим рівнем.

Українські науковці Т. Іванюта, А. Заїчковський та В. Мунтіян пропонують виокремити такі рівні економічної безпеки [4, с. 9; 7, с. 12]: 1) міжнародну, яка поділяється на глобальну й регіональну; 2) локальну, що поділяється на регіональну або галузеву всередині країни; 3) приватну, яка складається з економічної безпеки фірм та окремих осіб. Відмітимо схожі критичні зауваження щодо співвідношення міжнародної та глобальної економічної безпеки, що є суттєвою методологічною помилкою. Виділення локальної економічної безпеки в сенсі національної економічної безпеки (економічна безпека держави) є не зовсім вдалим через часте використання терміна «локальний» у значенні місцевий, тобто всередині певної країни. Не виправданою є належність фірм до приватної сфери економічної безпеки навіть через існування казенних і комунальних підприємств, що не зовсім

логічно вписується в запропоновану схему. З незрозумілих причин авторами був проігнорований рівень економічної безпеки домогосподарств, який звичайно частково співпадає з економічною безпекою окремих осіб, проте є ширшим поняттям (економічна безпека окремих осіб є частиною економічної безпеки домогосподарств).

Дослідники Г. Козаченко, В. Пономарьов та О. Ляшенко виділяють такі рівні економічної безпеки (рис. 2): 1) глобальний; 2) міжнародний; 3) національний; 4) регіональний; 5) рівень підприємств. До недоліків такого підходу належать відсутність рівня галузі, ігнорування економічної безпеки особистості, домогосподарства та сім'ї.

Методологічно витриманою є ієрархізація економічної безпеки, що була запропонована Т. Гордієнко, що передбачає виокремлення таких рівнів, як (рис. 3): 1) глобальний; 2) міжнародний; 3) національний; 4) регіональний (усередині держави); 5) підприємств; 6) підприємця (особистості). До недоліків такого підходу необхідно віднести ігнорування економічної безпеки домогосподарств, сім'ї, а також галузевого рівня економічної безпеки, що вимагає логіка побудови ієрархії економічної безпеки цим дослідником.

На думку Є. Палиги, необхідно розрізняти такі рівні економічної безпеки (рис. 4): 1) макрорівень, до якого належить міжнародна та національна економічна безпека; 2) мезорів-

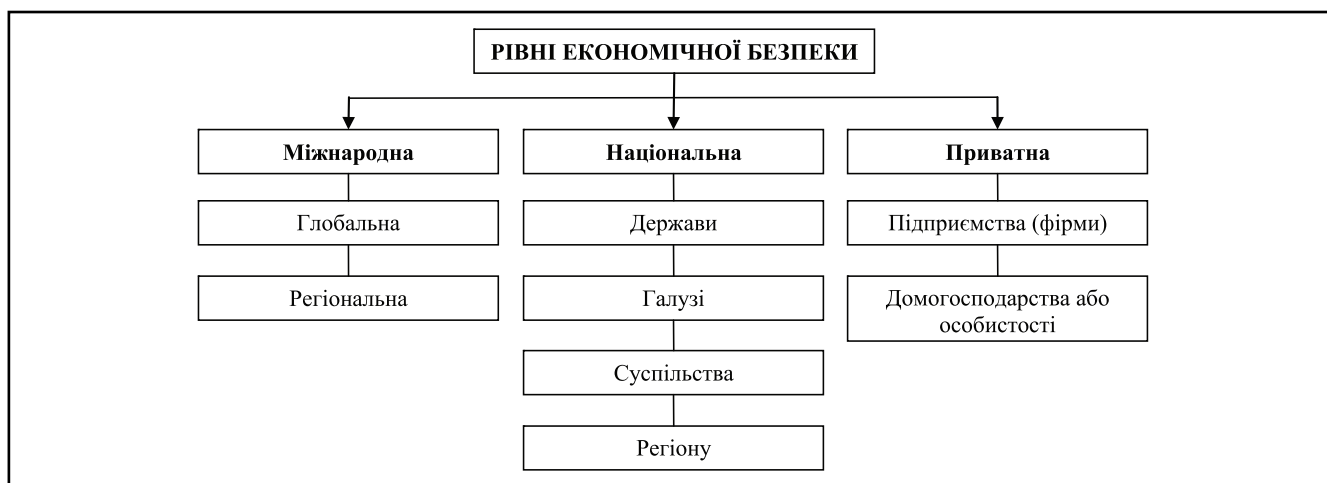


Рисунок 1. Рівні економічної безпеки [2, с. 8]

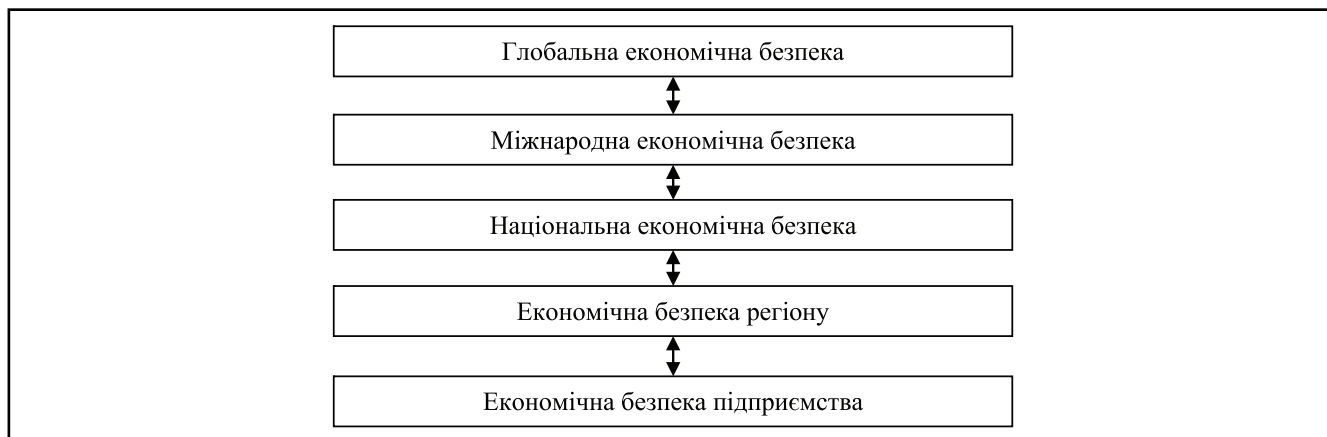


Рисунок 2. Ієрархія рівнів економічної безпеки за Г. Козаченко, В. Пономарьовим, О. Ляшенко [6, с. 9]

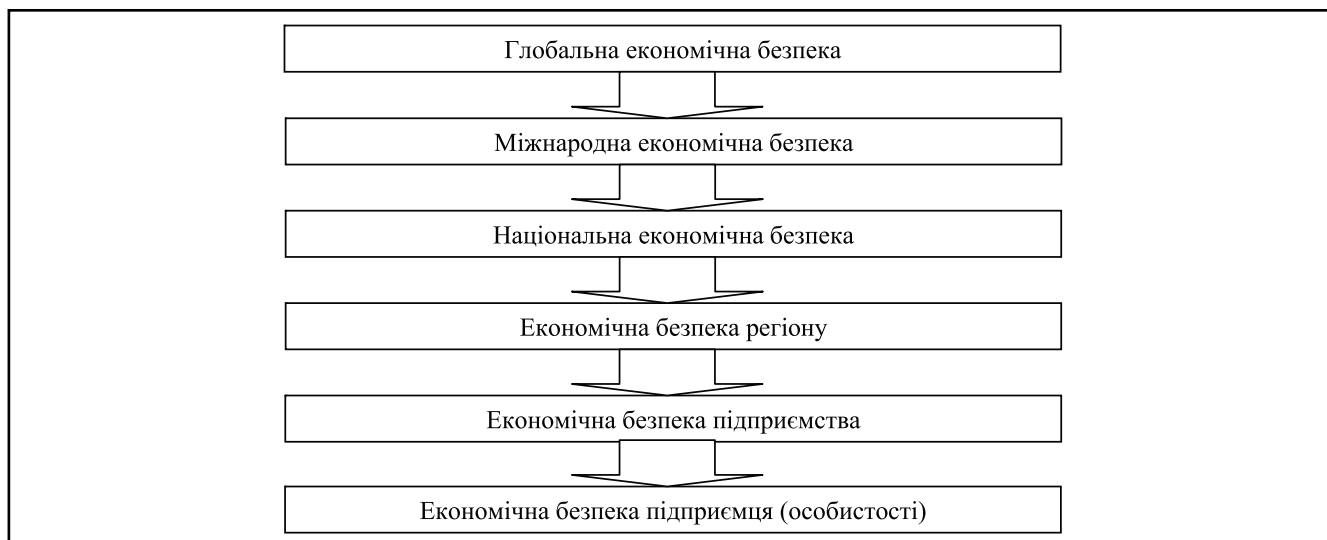


Рисунок 3. Ієрархія рівнів економічної безпеки за Т. Гордієнко

Адаптовано автором на основі [1, с. 105].

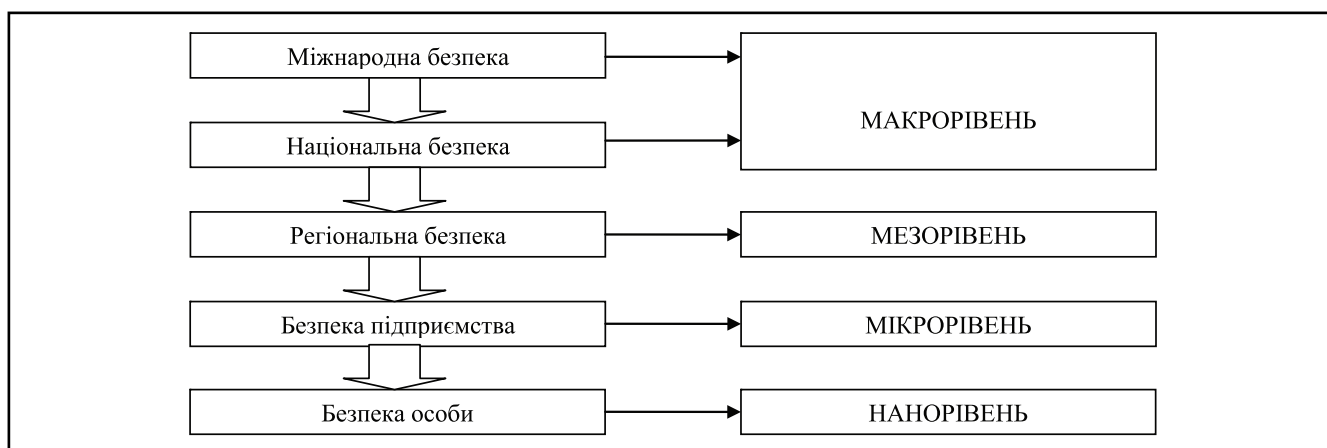


Рисунок 4. Ієрархія рівнів економічної безпеки за Є. Палигою

Адаптовано автором на основі [9, с. 5].

вень – економічна безпека регіонів усередині країни; 3) мікрорівень – економічна безпека підприємства; 4) нанорівень – економічна безпека особи. Необхідно відмітити вдалий підхід цього автора щодо виділення нанорівня для виокремлення економічної безпеки особи.

До недоліків ієрархізації, запропонованої Є. Палигою, необхідно віднести ігнорування глобального рівня економічної безпеки. На нашу думку, невдалою є пропозиція цього дослідника зарахувати міжнародну економічну безпеку до макrorівня, ураховуючи, що ця категорія об'єднує принаймні дві країни. Поза увагою Є. Палиги також залишаються економічна безпека домогосподарства та сім'ї, що є неприпустимим з урахуванням пріоритетності збалансування інтересів об'єктів і суб'єктів різних рівнів економічної безпеки.

Відповідно до поглядів А. Рибчука ієрархія економічної безпеки повинна мати такий вигляд (рис. 5): 1) мегарівень – глобальна економічна безпека; 2) метарівень – міжнародна (регіональна) економічна безпека; 3) макrorівень – економічна безпека держави; 4) мезорівень – економічна безпека галузі; 5) мікрорівень – економічна безпека підприєм-

ства. У цьому підході необхідно позитивно відмітити виокремлення мега-, мета- та макrorівня (зокрема, на макrorівні А. Рибчук окреслює економічну безпеку держави, а не національну економічну безпеку), проте до недоліків необхідно віднести ігнорування регіонів у межах держави (адміністративно-територіальних одиниць) на мезорівні та економічної безпеки особистості й домогосподарства (нанорівень у підходів А. Рибчука відсутній узагалі).

Найбільш повну ієрархізацію економічної безпеки наводять науковці О. Кириченко та В. Алькема, які пропонують розглядати глобальну економічну безпеку як систему мегарівня, які підпорядковуються такій підсистемі (рис. 6): 1) метарівень – система міжнародної економічної безпеки; 2) макrorівень – національна система економічної безпеки; 3) мезорівень – системи економічної безпеки регіонів держави; системи економічної безпеки галузей і сфер господарської діяльності; 4) мікрорівень – системи економічної безпеки суб'єктів господарювання; системи економічної безпеки окремих осіб.

Серед недоліків підходу О. Кириченко та В. Алькема доцільно назвати такі. Не зовсім коректним є приєднання

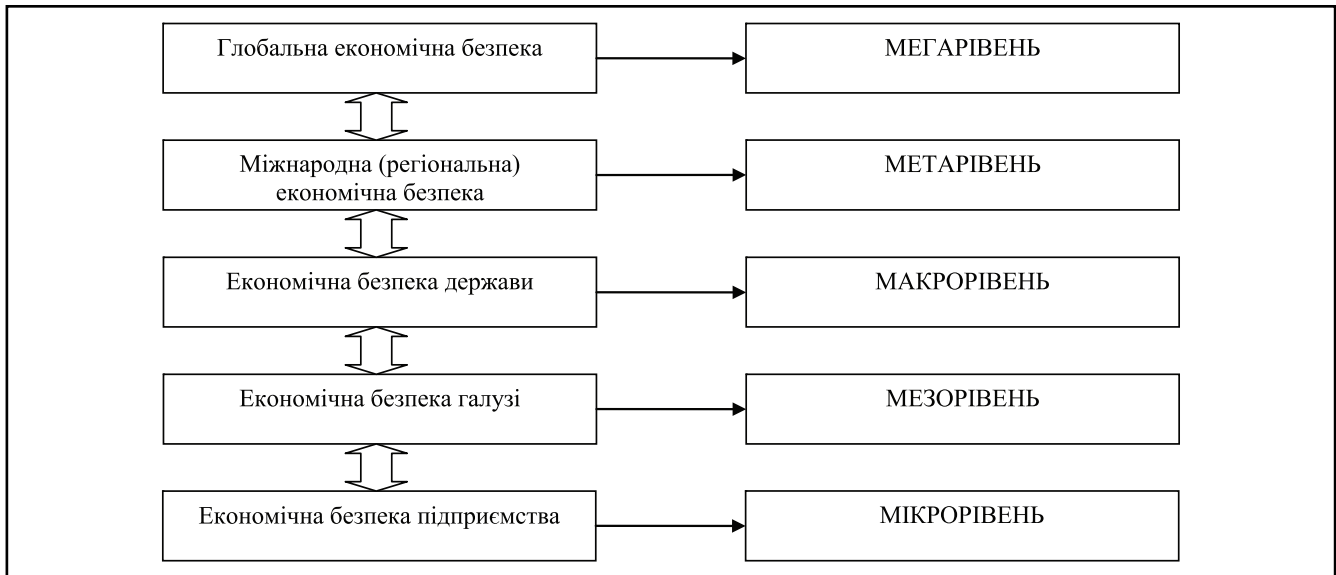


Рисунок 5. Ієрархія рівнів економічної безпеки за А. Рибчуком

Адаптовано автором на основі [10, с. 52].

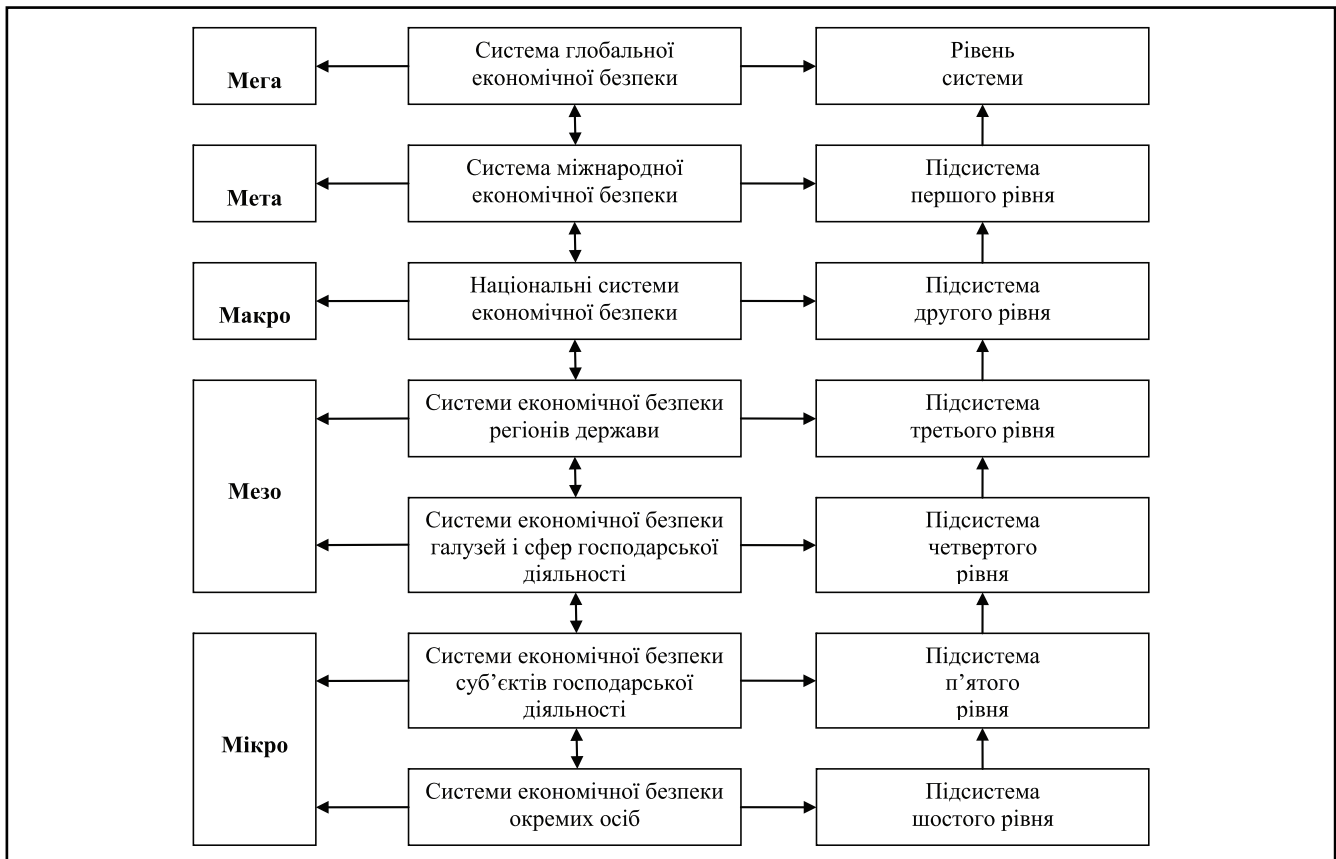


Рисунок 6. Ієрархічність системи економічної безпеки в умовах глобалізації (за О. Кириченко, В. Алькема)

Адаптовано автором на основі [5, с. 9].

цими авторами систем економічної безпеки окремих осіб до мікрорівня (на нашу думку, більш коректним є нанорівень, що обґрунтовано роботами інших авторів). Поза увагою О. Кириченко та В. Алькема залишилися системи економічної безпеки домогосподарства та сім'ї, що на сьогодні є важливими елементами економічної безпеки в цілому.

Ураховуючи результати аналізу підходів науковців, необхідно зазначити відсутність підходів, які б одночасно зараховували до нанорівня економічної безпеки домогосподарства, сім'ю та особистості.

Елемент, який залишається до цього часу поза увагою дослідників, є, умовно кажучи, транснаціональний рівень, до якого належать транснаціональні та мультинаціональні кор-

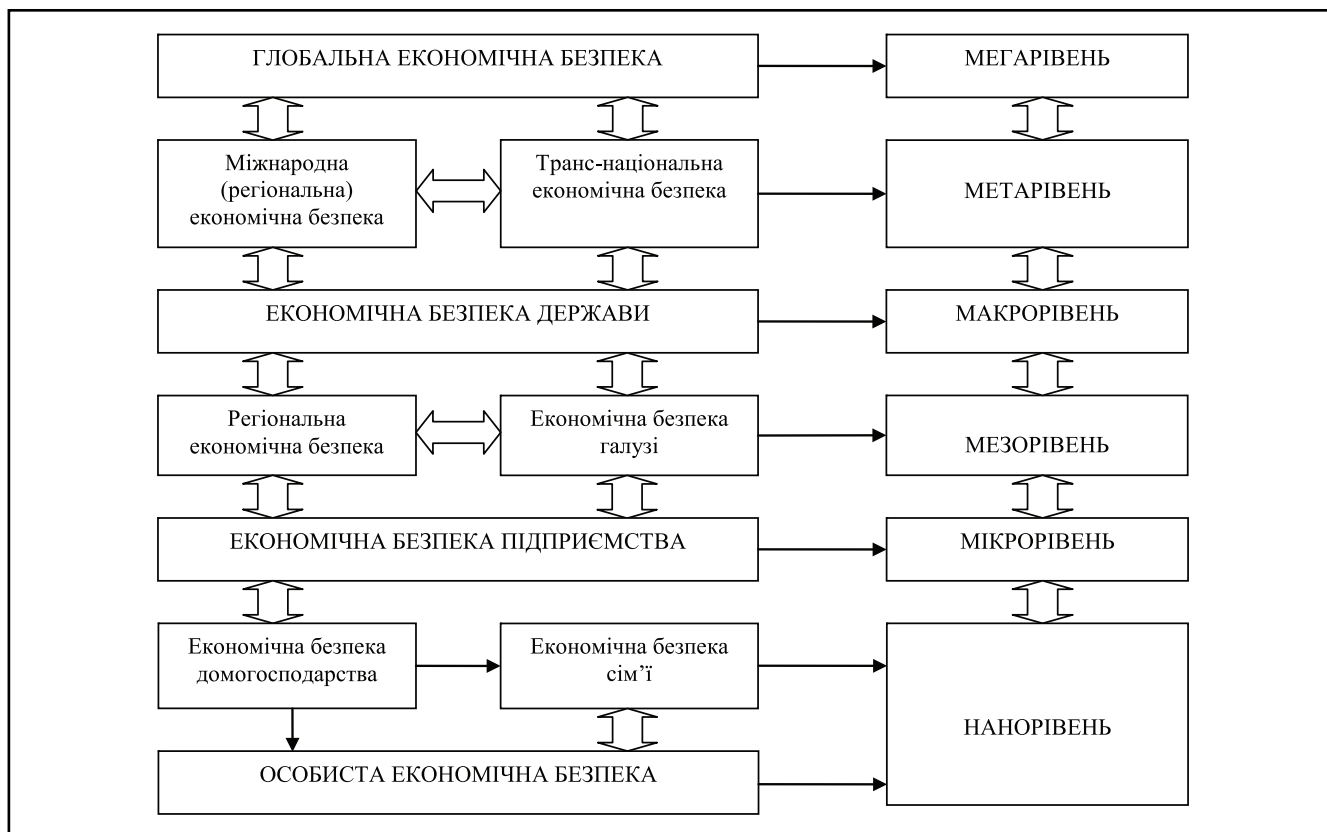


Рисунок 7. Ієрархізація економічної безпеки

Авторська розробка.

порації, транснаціональні банки. За обсягами обороту, прибутками часто ці суб'єкти господарювання перевищують представників макрорівня – окремі держави, тому транснаціональний рівень підпадає під метарівень разом із різноманітними інтеграційними утвореннями.

Висновки

Ураховуючи вищенаведене, можна запропонувати таку ієрархізацію економічної безпеки (рис. 7): 1) мегарівень – глобальна економічна безпека; 2) метарівень – міжнародна економічна безпека (регіональний рівень, рівень інтеграційних утворень) та транснаціональна економічна безпека (транснаціональні й мультинаціональні корпорації, транснаціональні банки тощо); 3) макрорівень – економічна безпека держави; 4) мезорівень – економічна безпека регіонів та галузей економіки; 5) мікрорівень – економічна безпека підприємства; 6) нанорівень – економічна безпека домогосподарства, сім'ї та особистості.

Перспективною для подальшого дослідження виступає поглиблена характеристика транснаціональної економічної безпеки, а саме економічна безпека транснаціональних корпорацій і транснаціональних банків.

Список використаних джерел

1. Гордієнко Т.М. Характеристика економічної безпеки на регіональному рівні / Т.М. Гордієнко // Економіка и право. – 2009. – №2. – С. 104–108.

2. Грунин О.А. Экономическая безопасность организации / О.А.Грунин, С.О.Грунин. – СПб.: Питер, 2002. – 257 с.

3. Духов В.Є. Безпека держави в системі економічної безпеки країни / В.Є. Духов // Вісник Національної юридичної академії України імені Ярослава Мудрого. – 2011. – №4. – С. 27–36.

4. Іванюта Т.М. Економічна безпека підприємства: навч. посіб. / Т.М. Іванюта, А.О. Заїчковський. – К.: Центр учбової літератури, 2009. – 256 с.

5. Кириченко О.А. Концептуальні засади формування системи економічної безпеки в умовах глобалізації [Текст] / О.А. Кириченко, В.Г. Алькема // Актуальні проблеми економіки. – 2010. – №12. – С. 6–18.

6. Козаченко Г.В. Економічна безпека підприємства: сутність та механізм забезпечення: монографія / Г.В. Козаченко, В.П. Пономарьов, О.М. Ляшенко. – К.: Лібра, 2003. – 280 с.

7. Мунтіян В.І. Економічна безпека держави: монографія / В.І. Мунтіян. – К.: КВІЦ, 1999. – 464 с.

8. Ніколаєв Є. Проблеми застосування категоріального апарату науки про національну та соціально-економічну безпеку / Є. Ніколаєв // Політичний менеджмент. – 2008. – №4. – С. 23–32.

9. Палига Є.М. Проблеми та пріоритети економічної безпеки підприємств видавничо-поліграфічної галузі України в умовах економічної інтеграції / Є.М. Палига // Збірник наукових праць ЛНТУ. – Випуск 6 (23). – Ч. 2. – Луцьк, 2009. – С. 1–11.

10. Рибчук А.В. Глобальна виробнича інфраструктура як об'єкт економічної безпеки світового співтовариства / А.В. Рибчук // Актуальні проблеми економіки. – 2009. – №1 (91). – С. 49–58.

В.А. ДЕНИСЮК,
к.т.н., с.н.с., Центр досліджень науково-технічного потенціалу та історії науки ім. Г.М. Доброва НАН України,
В.М. ЦІЛІБІНА,
к.т.н., Інститут економіки НАН Білорусі

Енергоемність ВВП Республіки Білорусь та України: методологічні підходи, порівняння з країнами ЄС, структура економіки

Проведено аналіз методологічних підходів до визначення окремих енергетичних показників економіки. Досліджено динаміку змін енергоемності ВВП та питомого споживання ПЕР на душу населення в Білорусі та Україні у порівнянні з декількома країнами Євросоюзу з різними рівнями економічного розвитку в 1990–2011 роках та залежність енергоефективності економік країн від структури національних економік.

Ключові слова: енергоемність ВВП, енергоефективність, питома споживання ПЕР, структура економіки, галузі промисловості, високотехнологічні галузі, конкурентоспроможність.

Проведен анализ методологических подходов к определению отдельных энергетических показателей экономики. Исследована динамика изменений энергоемкости ВВП и удельного потребления ТЭР на душу населения в Беларуси и Украине по сравнению с отдельными странами Евросоюза с различными уровнями экономического развития в 1990–2011 годах и зависимость энергоэффективности экономик стран со структурой национальных экономик.

Ключевые слова: энергоемкость ВВП, энергоэффективность, удельное потребление ТЭР, структура экономики, отрасли промышленности, высокотехнологичные отрасли, конкурентоспособность.

International approaches to construction of several energy indicators of the economy are reviewed. Dynamics of change in the energy capacity of GDP and per capita consumption of fuel and energy resources in Belarus and Ukraine in comparison with EU countries with different economic development over 1999–2011 is studied, with measuring the dependency between energy efficiency of country and the national economy structure.

Keywords: energy capacity of GDP, energy efficiency, per capita consumption of fuel and energy resources, the structure of the economy, industry, hi-tech industry, competitiveness.

Постановка проблеми. Розвиток світової економіки супроводжується неухильним зростанням споживання природних ресурсів, у тому числі паливно-енергетичних ресурсів (ПЕР), які віднесені до стратегічних видів мінеральної сировини. Проблеми ефективного використання ПЕР набувають

особливої значущості у зв'язку з постійним зростанням цін на нафту і природний газ, що супроводжується до того ж значними коливаннями попиту на ці енергоресурси, перебоями з їхніми поставками, напруженістю на ринку нафтопродуктів, проблемами екологічної безпеки та ін. Усе це є передумовою для пошуку шляхів нарощування конкурентних переваг на зовнішніх ринках і збільшення темпів економічного зростання при планомірному забезпеченні зниження обсягів використання енергетичних ресурсів у всіх секторах економіки. Такі завдання актуальні як для країн імпортерів та експортерів ПЕР, для економічно розвинених країн і країн із перехідною економікою, якими є Республіка Білорусь і Україна.

Вирішення цих завдань нерозривно пов'язані з удосконаленням методології оцінювання енергоіндикаторів, дослідженням динаміки їхніх змін з показниками соціально-економічного розвитку країн, аналізом і формуванням оптимальної структури економіки з впровадженням технічних і організаційних інновацій, а також пошуком шляхів підвищення показників енергоефективності в країнах.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Зазначеним проблемам присвячено наукові праці В.О. Амоши, В.О. Баранніка, І.А. Башмакова, П.П. Безруких, І.В. Бережної, А.Б. Богданова, С.Н. Бобильова, В.В. Бушуєва, В.А. Волконського, С.Ф. Єрмілова, М.Г. Земляного, А.І. Кузовкіна, П.Г. Нікітенко, І.В. Петенко, В.А. Рибінцева, М.Ю. Рубцова, Н.В. Резнікова, О.М. Суходолі та інших. Розглянемо деякі з останніх публікацій. У роботі [1] запропоновано підхід до визначення відносно рівних умов порівняння ефективності енергоспоживання в різних країнах. У [2] з урахуванням аналізу досвіду США у 1975–1985 роках та інших країнах визначені напрями структурної політики країн, що стала одним з основних факторів зниження енергоемності промислової продукції. В [3] як головний напрям підвищення енергетичної ефективності у світі на національному і мікроекономічному рівнях названа технологічна модернізація. Для стимулювання процесів технологічної модернізації в економіці Росії рекомендується удосконалювати діючу систему регулювання природокористування і охорони навколишнього середовища, розвивати нові підходи до нормування. В роботі [4] розглянуто значення інноваційної діяльності в підвищенні енергоефективності Білорусі, а в [5] – заходи державного регулювання паливно-енергетичного комплексу в Білорусі та Україні.

Аналіз праць доводить, що існує необхідність розвитку досліджень щодо обґрунтування ефективних напрямів порівняльної оцінки та підвищення енергоефективності національних економік.

Мета статті – систематизація методологічних підходів до визначення окремих енергетичних показників економіки, аналіз енергоемності ВВП та питомого споживання ТЕР на душу населення в Білорусі та Україні у порівнянні із окремими країнами Євросоюзу з різними рівнями економічного розвитку в 1990–2011 роках та дослідження залежності енергоефективності економік країн від структури національних економік.

Виклад основного матеріалу. Одним із найбільш поширених показників, що характеризують на макроекономічному рівні енергетичну ефективність економіки, є енергоемність валового внутрішнього продукту (ВВП), яка визначається як відношення валового обсягу первинних ПЕР, спожитих за певний період у країні, до виробленого при цьому ВВП. Зниження енергоемності для будь-якої країни дозволяє знизити валютні витрати держави на закупівлю енергоносіїв; зменшити залежність енергопостачання країни від зовнішніх постачальників енергоносіїв; підвищувати конкурентоспроможність продукції на внутрішньому і зовнішньому ринках; знижувати негативний вплив енергетичного сектору на навколишнє середовище.

Відзначимо, що ПЕР у СНД вимірюються в тоннах або кілограмах умовного палива, а в міжнародній практиці, зокрема Міжнародним енергетичним агентством (МЕА), прийнята інша одиниця виміру – тонна або кілограм нафтового еквівалента. Умовне паливо і нафтовий еквівалент пов'язані між собою співвідношенням: 1 т н.е. = 1,43 т у.п. ВВП розраховується в національній валюті, а для проведення міждержавних зіставлень ВВП приводиться до «єдиної одиниці виміру», причому загальноприйнятим є перерахунок обсягу ВВП у долари США. При цьому використовується розрахунок рівня ВВП як за паритетом купівельної спроможності (ПКС), так і за валютним курсом долара США. Перерахунок ВВП різних країн у долари за ПКС дозволяє усунути вплив диспаритету цін і виміряти обсяги ВВП в можливо єдиній системі цін. Однак переклад ВВП у долари для кожного моменту часу (кожного року) не дає картини його реальної динаміки в силу інфляції самого долара. Тому з метою усунення впливу інфляційних процесів перерахунок в долари проводиться в цінах так званого базового року, наприклад у цінах 2005 року. Виходячи з цього і показник енергоемності ВВП представляється в різних одиницях виміру, в тому числі: в кілограмах нафтового еквівалента на долар США (кг н.е./\$), у кілограмах умовного палива на долар США (кг у.п./\$). При цьому ВВП перераховується в долари США як по ППС, так і за валютним курсом, а також може бути представлений у поточних цінах або в цінах базового року.

Незважаючи на неодноразове підвищення цін на мінеральні палива (особливо на нафту) в цілому відбувається зниження енергоемності світового ВВП завдяки поступо-

вим структурним змінам у світовій економіці, в тому числі витісненню з виробництва енергоємних технологічних процесів, збільшенню питомої ваги наукоємної продукції та сектору послуг, розробці та реалізації заходів щодо підвищення енергоефективності національних економік у країнах.

У широкому розумінні енергоефективність – це ефективне (раціональне) використання енергетичних ресурсів – досягнення економічно виправданої ефективності використання ПЕР при існуючому рівні розвитку техніки та технології і дотриманні вимог до охорони навколишнього середовища. Розвиток енергоефективної економіки загалом базується на реалізації політики підвищення енергоефективності. У контексті з такими підходами в роботі [6] показано, що компоненти енергоефективної економіки повинні розвиватися або функціонувати з урахуванням екологічних обмежень і запобігання шкідливого впливу на середовище проживання людини. В тому числі за допомогою ефективного використання ПЕР на всіх етапах їх виробництва (видобутку) і споживання, при поширенні використання поновлюваних джерел енергії для виробництва електричної та теплової енергії.

Вироблені та кількісні показники енергоефективності. Так, в законодавстві Російської Федерації «енергетична ефективність – це характеристики, що відображають відношення корисного ефекту від використання енергетичних ресурсів до витрат енергетичних ресурсів, виробленим в цілях отримання такого ефекту, стосовно до продукції, технологічного процесу, юридичній особі, індивідуальному підприємцю» [7]. В такій інтерпретації цей показник являє собою співвідношення економічного результату (ВВП, випуск продукції галузю, компанією чи підприємством тощо) до витрат в енергетичних одиницях (споживання енергоресурсів у країні, галузі, компанії або підприємстві). Відповідно енергоефективність є зворотним показником по відношенню до енергоемності. При цьому в роботі [8] стверджується, що на макро-рівні для вимірювання енергоефективності найбільш поширеними є такі показники: енергоемність ВВП по споживанню енергоресурсів, енергоефективність ВВП (як зворотний показник по відношенню до енергоемності); енергоемність ВВП із виробництва енергоресурсів (відношення виробництва первинної енергії до ВВП); приватні показники енергоемності ВВП (електроемність, теплоємність, нафтоємність, вуглеємність, газоемність ВВП) та ін.

Широко трактуються показники енергоефективності і в аналітичних аналізах і наукових публікаціях у країнах ОЕСР. Так, у доповіді МЕА: «Енергоемність – це кількість енергії, витраченої на одиницю діяльності, і зазвичай розраховується як відношення споживання енергії до ВВП. Енергоемність часто застосовується як показник ефективності використання енергії, хоча це не зовсім точно, оскільки зміни в енергоемності залежить від змін декількох факторів, що включають структуру економіки та енергетичну ефективність» [9, 10]. Як впливає з визначення, енергоемність залежить від структури економіки і від комплексу організа-

ційних, правових, технічних, технологічних та інших заходів підвищення енергоефективності. В роботі [11] стверджується, що енергоефективність галузі чи економіки в цілому може бути виміряна як рівень валового внутрішнього продукту на одиницю споживаної енергії.

Зауважимо також, що в наукових дослідженнях і на даний період ведеться полеміка про те, як представляти ВВП для його адекватної оцінки: за ПКС або за валютним курсом. На нашу думку, для міждержавних порівнянь інформативно використовувати ВВП у перерахунку за валютним курсом і за ПКС. У той же час при складанні прогнозів соціально-економічного розвитку кожної країни, для організації моніторингу динаміки ВВП, при розрахунку похідних показників від ВВП (у тому числі і енергоемності ВВП) для прийняття ефективних управлінських рішень обсяг ВВП має бути виражений у національній одиниці або в доларах США по валютному курсу. Вважаємо сильно спрощеним і трактування показника і поняття енергоефективності ВВП лише як величини, що зворотна енергоемності ВВП. Ми вважаємо, що поняття енергоефективності значно ширше і включає в себе поряд з енергоемністю ВВП ряд інших показників, у тому числі: електро- і теплоємність ВВП, паливомісткість ВВП, а також питомі показники: енерго- та електроспоживання на душу населення, викиди шкідливих речовин від спалювання і переробки паливно-енергетичних ресурсів на одиницю площі, а також на душу населення, та ін. Одним із напрямів підвищення енергоефективності є зниження енергоемності ВВП.

Для аналізу динаміки зміни енергоемності ВВП та питомого енергоспоживання в Білорусі та Україні в порівнянні з країнами ЄС спочатку розглянемо чисельність населення в розглянутих країнах у 2010 році, обсяги ВВП у кожній з країн у 2000, 2007 і 2010 роках і подушового значенням цього показника в 2010 році (табл. 1).

В умовах глобалізації останні два показника відображають рівень соціально-економічного розвитку країн, рівень конкурентоспроможності продукції, що випускається в країнах на міжнародних ринках, а також досягнуту в них продуктивність праці, яка визначається впровадженням досягнень науково-технічного прогресу.

У вибраній групі країн лідерами за масштабом економік і показниками економічного розвитку є Німеччина і Нідерланди. При порівнянні решти держав із перехідною економікою виявляється, що, наприклад, у 2010 році показники ВВП і ВВП на особу населення Республіки Білорусь менше відповідно в 2,35 і в 2,23 раза, ніж в Угорщині, які порівнян-

ні за чисельності населення. При цьому також макропоказники України нижче в 3,65 і в 4,08 раза, ніж у Польщі з чисельністю населення менше приблизно на 7,5 млн. осіб, і відповідно в 1,17 і в 2,51 раза поступаються Румунії з чисельністю населення більш ніж удвічі менше, ніж в Україні. Відзначимо перевищення в Білорусі в 2010 році ВВП на душу населення і в 1,92 раза у порівнянні з аналогічними показниками в Україні.

У Білорусі і Україні багато схожих рис, у тому числі прагнення до забезпечення високих темпів соціально-економічного розвитку на основі реалізації інноваційної економіки. Україна володіє значними мінерально-сировинними ресурсами, але, незважаючи на це, є енергодефіцитною державою, оскільки тільки на 53% задовольняє власні потреби в паливі та енергії, а 75% необхідного обсягу природного газу та 85% сирової нафти і нафтопродуктів імпортує. Білорусь характеризується дефіцитом мінерально-сировинних ресурсів, імпортом до 85% ПЕР і може бути віднесена до держав з імпортозалежною моделлю розвитку економіки.

На рис. 1 графічно представлено динаміку енергоемності ВВП ряду країн при визначенні ВВП за валютним курсом в цінах 2005 року. Бачимо, що в Білорусі при зниженні ВВП з \$23,7 млрд. у 1990 році до \$15,5 млрд. у 1995 році (на 34,7%) споживання ПЕР скоротилося з 45,55 млн. т н.е. до 24,75 млн. т н.е. (на 45,7%), тобто середні темпи зниження споживання ПЕР у рік становили 7,6% і були вищими, ніж середні темпи зниження ВВП на рік – 5,78%.

При подальшому підвищенні ВВП до \$42,9 млрд. в 2010 році (в 2,7 раза в порівнянні з 1995 роком) споживання ПЕР виросло всього до 27,7 млн. т н.е. (на 12% порівняно з 1995 роком). У цілому енергоемність ВВП Білорусі плавно знижувалася зі значення 1,92 кг н.е./\$ в 1990 році до 0,65 кг н.е./\$ в 2010 році при незначному підвищенні в 1995 і 1996 роках.

Виявлені залежності вказують на систематичне і плано-мірне виконання в Білорусі в 1990–2010 роках значних робіт із підвищення енергоефективності економіки. Для України визначена інша динаміка зміни ВВП та енергоемності ВВП. Так, з 1990 року ВВП скоротився з \$137,0 млрд. до \$56,2 млрд. в 1999 році (на 59%), а споживання ПЕР у цей період скоротилося з 251,76 млн. т н.е. до 135,07 млн. т н.е. (на 46,4%). Отже, середні темпи зниження ВВП у рік у цей десятирічний період становили 5,9% і перевищували середні темпи зниження споживання ПЕР у рік (–4,64%). Далі ВВП України збільшився у 2010 році до \$90,6 млрд. (на 161% у порівнянні з 1999 роком) при споживанні ПЕР у

Таблиця 1

Показник	Рік	Білорусь	Нідерланди	Німеччина	Польща	Румунія	Угорщина	Україна
Населення, млн. осіб	2010	9,490	16,616	81,771	38,184	21,438	10,000	45,871
ВВП, \$ млрд. (поточні ціни)	2000	12,7	385,1	1886,4	171,3	37,1	46,4	31,3
	2007	45,27	782,566	3323,8	425,32	169,28	136,10	142,71
	2010	54,71	779,356	3280,5	469,4	161,62	128,63	137,92
ВВП на особу населення, \$ (поточні ціни)	2010	5765	46904	40116	12294	7539	12863	3007

Джерело: складено авторами за даними Світового банку. Режим доступу: <http://data.worldbank.org/>

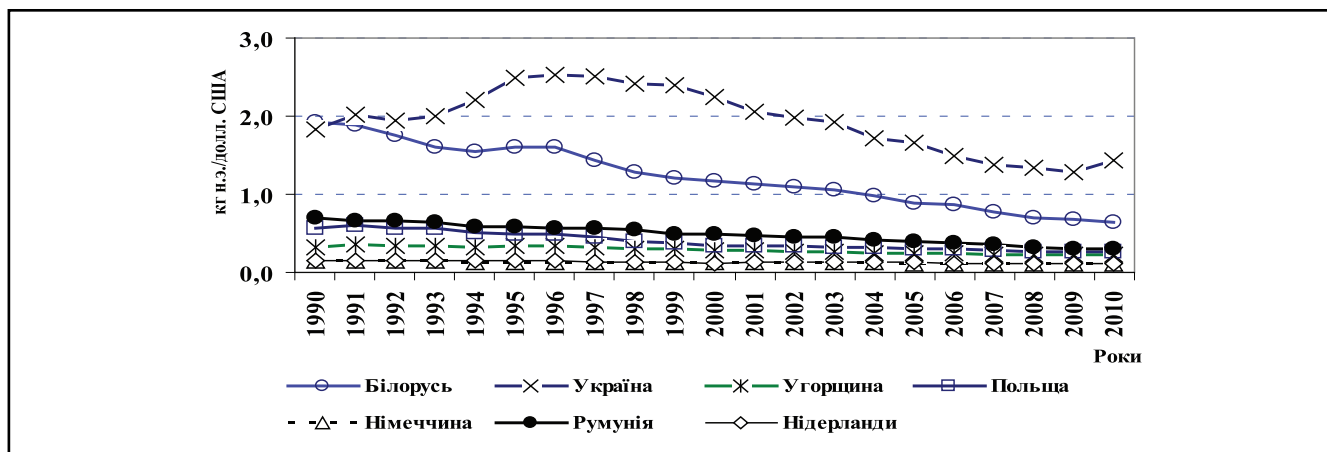


Рисунок 1. Енергоємність ВВП країн за валютним курсом в цінах 2005 року

Джерело: побудовано авторами за даними МЕА. Режим доступу: <http://www.iea.org/>

2010 році, який становив 130,5 млн. т н.е. (вище всього на 3,4% у порівнянні з 1999 роком).

У результаті непорівнянності змін ВВП та споживання ПЕР з 1990 по 1997 рік енергоємність ВВП України зростала зі значення 1,84 кг н.е./\$ до 2,51 кг н.е./\$, а в наступні роки знижувалася до значень 1,29 кг н.е./\$ в 2009 році і 1,44 кг н.е./\$ у 2010 році. Виходячи з аналізу зміни енергоємності ВВП в 1990–2010 роках випливає, що в Україні значна увага підвищенню енергоефективності економіки стала приділятися з середини 90-х років минулого століття, а темпи зниження енергоємності ВВП в Україні в минуле десятиліття були вищі, ніж у Білорусі.

Коротко розглянемо показники і по інших країнах аналізованої групи. В Румунії при зростанні ВВП з \$89,0 млрд. в 1990 році до \$114,3 млрд. у 2010 році споживання ПЕР знизилася з 62,2 млн. т н.е. до 35,0 млн. т н.е., а енергоємність ВВП знизилася з 0,7 до 0,31 кг н.е./\$. В Угорщині ВВП збільшився з \$87,7 млрд. до \$109,3 млрд., споживання ПЕР знизилася з 28,8 до 25,7 млн. т н.е., а енергоємність ВВП знизилася з 0,33 до 0,23 кг н.е./\$. Серед розглянутих країн із перехідною економікою лідером у зниженні енерго-

ємності ВВП є Польща, яка за погоднo-кліматичними умовами близька до Білорусі та України. У Польщі ВВП збільшився з \$180,1 млрд. до \$382,8 млрд., споживання ПЕР знизилася з 103,1 до 101,5 млн. т н.е., а енергоємність ВВП знизилася з 0,57 до 0,27 кг н.е./\$. Відзначимо і досягнення в підвищенні енергоефективності в Нідерландах, де ВВП збільшився з \$437,8 млрд. до \$685,1 млрд., споживання ПЕР зросло з 65,7 до 83,4 млн. т н.е., а енергоємність ВВП знизилася з 0,15 до 0,12 кг н.е./\$. Однак найбільших успіхів у розвитку енергоефективної економіки домоглася Німеччина, в якій в той же період часу ВВП зріс з \$2216,3 млрд. до \$2945,8 млрд., споживання ПЕР у країні знизилася з 351,4 до 327,4 млн. т н.е., а енергоємність ВВП знизилася з 0,16 до 0,11 кг н.е./\$.

Проведемо аналіз динаміки зміни показників енергоємності ВВП у Білорусі та Україні в 1990–2010 роках у порівнянні з іншими країнами групи у разі, коли ВВП представлений у доларах США за ПКС у цінах 2005 року (рис. 2).

Порівняння цих показників із розглянутими вище залежностями, розрахованими в доларах США за валютним курсом у цінах 2005 року, вказує на значне зниження відмінно-

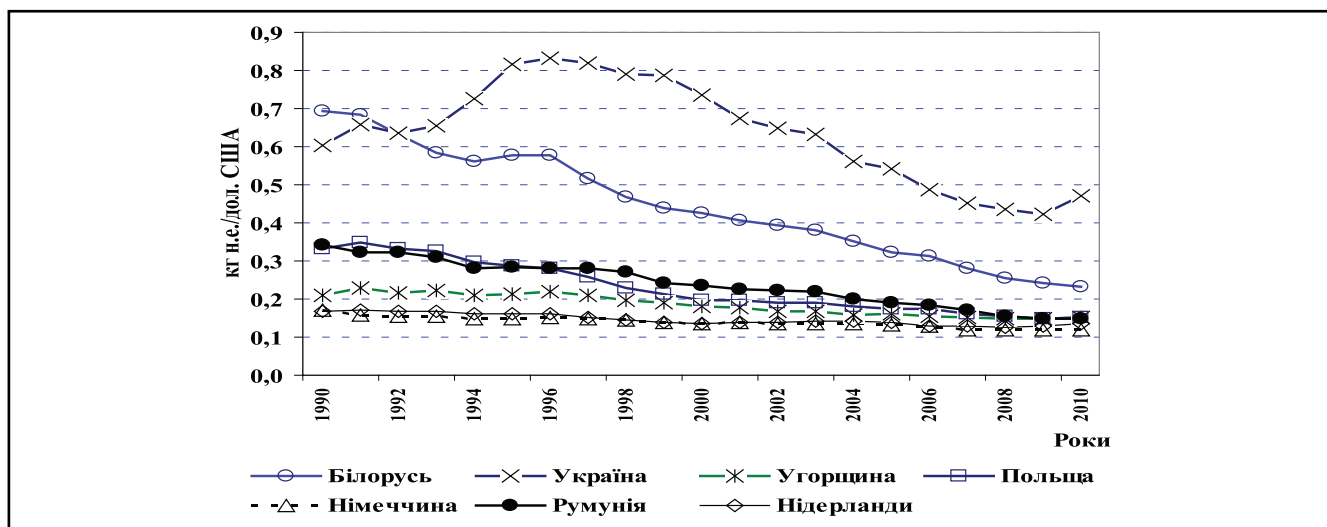


Рисунок 2. Енергоємність ВВП країн за ППС у цінах 2005 року

Джерело: побудовано авторами за даними МЕА. Режим доступу: <http://www.iea.org/>

стей у енергоемності ВВП між країнами. Такий результат обумовлений істотними відмінностями в оцінці ВВП за ПКС і за валютним курсом. Для держав із перехідною економікою, до яких відносяться Білорусь і Україна, характерно, що ПКС їх національної валюти значно перевищує її валютний курс, для розвинених країн – значення ПКС частіше нижче обмінного курсу. Так, у 2010 році в Білорусі ВВП становив \$118,6 млрд. у цінах 2005 року за ПКС, що вище в 2,76 раза в порівнянні з величиною ВВП за валютним курсом (\$42,9 млрд. у цінах 2005 року за валютним курсом), а в Україні ВВП становив відповідно \$276,5 млрд. і \$90,6 млрд. у цінах 2005 року по ПКС і за валютним курсом, тобто співвідношення валютного курсу до ПКС становить 1 до 3. У той же час для Нідерландів та Німеччини ВВП за валютним курсом був вище ВВП за ПКС у 1,1 раза.

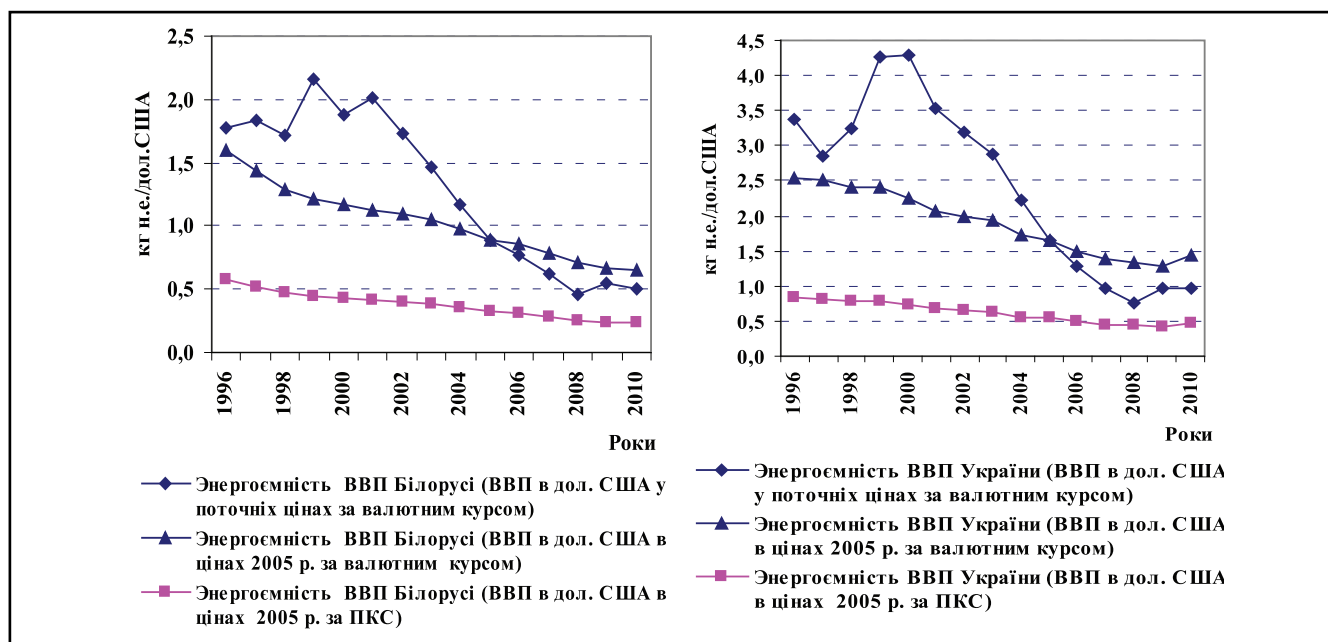
За підсумками 2010 року енергоемність ВВП Білорусі та України за валютним курсом у цінах 2005 року відповідно в 5,8 та 13 разів вище, ніж у Німеччині, а порівняно з Польщею вище в 2,44 і 5,44 раза. Однак оцінки відмінностей показників енергоемності ВВП у доларах США 2005 року по ПКС для Білорусі (0,29 кг н.е./\$) та України (0,47 кг н.е./\$) істотно нижче і перевищують показники Німеччини (0,12 кг н.е./\$) в 1,95 і 3,94 раза, а Польщі (0,15 кг н.е./\$) – відповідно в 1,53 і 3,08 раза.

Звернемо увагу на деякі особливості виявлених залежностей, що відносяться до динаміки зміни енергоемності ВВП. Так, у Білорусі в умовах кризи на початку 1990 років був досягнутий фізичний обсяг ВВП докризового 1990 року лише в 2002–2003 роках, а зниження енергоемності ВВП після 2003 року відбувалося в умовах підвищення економічної активності в країні (на що вказує підвищення ВВП). Тому щорічне зниження енергоемності ВВП у цей період безумовно пов'язується з проведеною в країні політикою, спрямованою на підвищення енергоефективності. В Україні аж до 2010 року не було досягнуто рівня ВВП 1990 року, що свідчить про те, що на зниження енергоемності ВВП у 1990–2010 роках істотний вплив справив такий фактор, як зниження економічної активності в країні.

Аналіз динаміки енергоемності ВВП Білорусі та України залежно від способів подання валового внутрішнього продукту (рис. 3) дозволив зробити такі висновки.

Як видно, для Білорусі та України спостерігається плавне зниження енергоемності ВВП за валютним курсом і за ПКС у цінах 2005 року, оскільки при такому поданні нівелюються впливи інфляційних процесів як національної валюти, так і долара США на ВВП. Так, енергоемність ВВП Білорусі плавно знижувалася з 1,6 в 1996 році до 0,65 кг н.е./\$ у 2010 році. Така ж тенденція спостерігалася і в Україні, де енергоемність ВВП знизилася з 2,54 у 1996 році до 1,44 кг н.е./\$ у 2010 році. Зовсім інша картина спостерігається як в Україні, так і в Білорусі при поданні ВВП за обмінним курсом.

Різке зростання енергоемності ВВП наших країн починаючи з 1998 по 2000 рік пояснюється падінням обсягів ВВП у зв'язку з впливом дефолту в Росії в 1998 році. Далі економіки країн стабілізувалися, що позначилося на динаміці зниження енергоемності ВВП. Однак наслідки світової фінансово-економічної кризи 2008–2009 років вплинули на тенденцію до зниження енергоемності ВВП України та Білорусі. В результаті в 2008–2010 роках спостерігається нестійка динаміка зміни енергоемності ВВП. У цілому галузі економіки кожної з країн характеризуються високою енергоемністю виробленої продукції, що негативно позначається на енергоемності ВВП та на конкурентоспроможності національних економік у цілому.



Для більш глибокого порівняльного дослідження енергоефективності економік держав розглянемо ще один із важливих показників, а саме показник питомої споживання ПЕР на душу населення. При вивченні динаміки цього показника для Білорусі та України в 1990–2010 роках (рис. 4) виявлено різке зниження споживання ПЕР на душу населення в кожній з країн у 1990–1996 роках при загальному падінні споживання ПЕР відповідно у 1,79 і 1,68 раза, що обумовлено процесами трансформації економіки в той період, які супроводжувалися неконтрольованими змінами структури економіки, а також значним зниженням економічної активності.

Деяке збільшення цього показника в 2002–2006 роках вказує на активізацію економічної діяльності в країнах. Істотне перевищення споживання ПЕР на душу населення в Україні в порівнянні з Білоруссю пов'язано насамперед із різними масштабами економік країн.

В аналізованій групі країн у передкризовий 2007 рік найбільше споживання ПЕР на душу населення було в Німеччині (4,03 т н.е./особу) і Нідерландах (4,84 т н.е./особу), що характеризує великі масштаби економік цих країн за розмірами ВВП у порівнянні з іншими країнами, більш низький рівень енергоемності ВВП у Німеччині в порівнянні з Нідерландами і більш сприятливу структуру економіки в Німеччині, що дозволяє реалізовувати великі обсяги продукції та послуг при меншому споживанні ПЕР на душу населення.

Найбільш низьке значення цього показника зафіксовано для Румунії (1,82 т н.е./чол.), що пов'язується нами з більш м'якими погодними умовами в цій країні і меншим споживанням ПЕР у житлово-комунальному секторі економіки.

Показники енергоспоживання ПЕР на душу населення в Білорусі (2,89 т н.е./особу) і Україні (2,95 т н.е./особу) між собою відрізняються незначно, але відповідно значно перевищують енергоспоживання в Угорщині (2,65 т н.е./особу) та Польщі (2,54 т н.е./особу) – країнах із більшими розмірами і ефективністю економіки (табл. 1). Такий висновок, а також розглянуті вище високі рівні енергоемності ВВП у по-

рівнянні з аналізованими країнами вказують на наявність ряду чинників в Білорусі та Україні, що обмежують підвищення енергоефективності національних економік. Один з них пов'язаний зі структурою національної економіки. Для обґрунтування такого становища розглянемо деякі показники структури економіки для аналізованих країн і усереднені показники для країн світу з різними рівнями прибутку в 2000, 2007 і 2010 роках, які представлені в табл. 2.

У ній для кожної з країн представлено питому вагу ВВП, створеного в чотирьох секторах національної економіки, які включають весь перелік галузей згідно з поділом у Міжнародному стандарті індустріальної класифікації ISIC Rev.3. Так, до сектору сільського господарства віднесено галузі у розділах (1–5) згаданого класифікатора, що включають також лісове господарство і рибальство, до сектору індустрії – розділи 10–45, які охоплюють гірничодобувну промисловість, обробну промисловість, будівництво, електрику, воду і газ, будівництво, до сектору обробної промисловості галузі – в розділах 15–37, а до сектору послуг – у розділах 50–99. Частка від ВВП, що припадає на сектор послуг, визначається за залишковим принципом (за вирахуванням сільського господарства та індустрії), внаслідок чого цей показник не може правильно відображати обсяг усіх послуг, включаючи банківські та фінансові послуги.

Як видно, в країнах із розвинутою економікою (Нідерланди, Німеччина) в 2010 році частка сільського господарства у ВВП становить (2 та 1%), частка індустрії і промисловості в Нідерландах досягла 24 і 13%, що нижче, ніж у Німеччині (28 і 21%), а частка послуг у Нідерландах дорівнює 74%, що вище, ніж у Німеччині (71%). Виходячи з аналізу динаміки зміни структури економіки, наприклад у Німеччині в період 2000–2010 років, впливає, що розвиток галузей індустрії, включаючи переробну промисловість, залишається в числі пріоритетів державної політики країни. За результатами порівняння реальної структури економіки цих країн з усередненими показниками структури для країн світу із різними

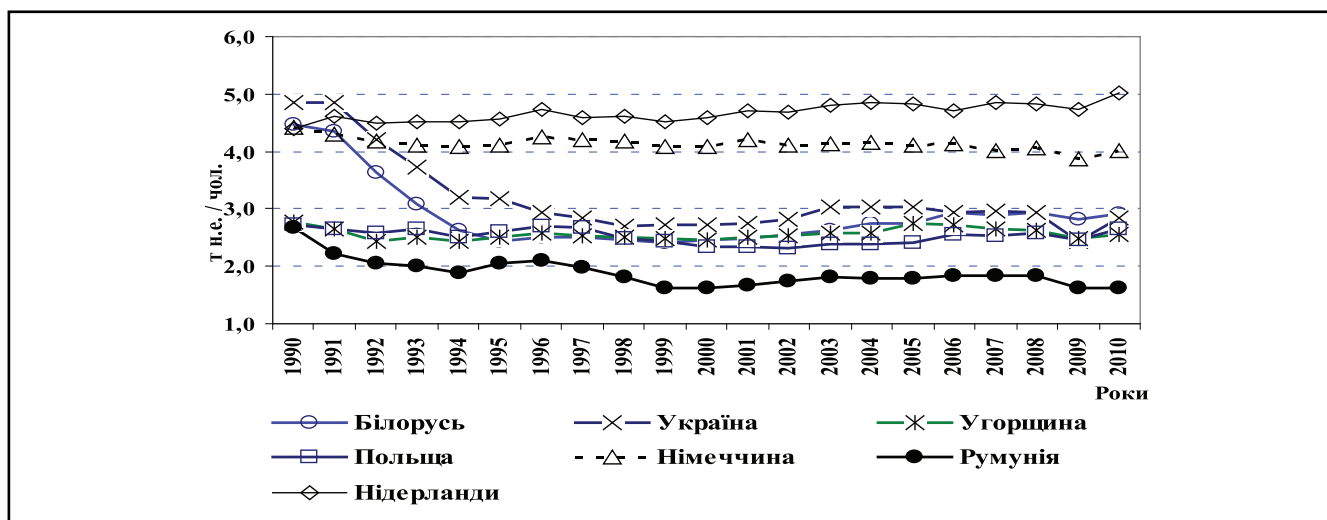


Рисунок 4. Динаміка питомого споживання ПЕР на душу населення

Джерело: побудовано авторами за даними МЕА. Режим доступу: <http://www.iea.org/>

Таблиця 2. Показники структури економіки окремих держав у 2000, 2007 і 2010 роках

Країна	Сільське господарство			Індустрія			Переробна промисловість			Послуги		
	2000	2007	2010	2000	2007	2010	2000	2007	2010	2000	2007	2010
Білорусь	14	9	9	39	42	44	32	32	31	47	48	47
Нідерланди	3	2	2	25	24	24	16	13	13	72	74	74
Німеччина	1	1	1	30	30	28	23	23	21	68	69	71
Польща	5	4	4	32	31	32	19	18	18	63	65	65
Румунія	13	9	7	36	36	26	15	22	22	36	55	68
Угорщина	6	4	4	32	30	31	24	22	23	62	66	65
Україна	17	8	8	36	37	31	19	23	17	47	55	61
Усереднені показники для країн світу з різними рівнями прибутку												
Низький	34	25	25	21	30	25	12	16	14	45	46	50
Середній	11	9	10	36	37	36	21	19	20	53	53	55
нижче середнього	20	13	17	34	41	31	17	24	16	46	46	52
вище середнього	9	6	8	36	33	37	23	19	22	55	61	55
Високий	2	1	1	28	26	24	19	17	15	71	72	75

Джерело: побудовано авторами на основі даних Світового банку. Режим доступу: <http://data.worldbank.org/>

рівнями прибутку Нідерланди, Німеччина можуть бути віднесені до держав із високим рівнем доходів.

Серед східноєвропейських країн із перехідною економікою (Польща, Румунія, Угорщина) в Польщі та Угорщині в 2000–2010 роках сталися приблизно однакові зміни структури економіки. На це також вказують майже рівні показники ВВП на душу населення (табл. 1). Серед них Румунія вибрала свій шлях розвитку економіки, зберігши в 2010 році високий внесок у ВВП галузей сільського господарства (7%), нарощування внеску переробної промисловості (22%) і значного підвищення частки послуг з 36% у 2000 році до 68% в 2010 році. По комплексу розглянутих показників ці країни цілком можуть бути віднесені до держав із прибутком вище середнього. Білорусь та Україна також змінюють структуру економіки. Про це свідчить зменшення внеску сільського господарства у ВВП. При цьому в 2000–2010 роках для Білорусі типовою тенденцією є збільшення внеску індустрії у ВВП з 39 до 44% і збереження показників переробної промисловості (32–31%) і послуг (47–48%). У той же час в Україні зменшується внесок у ВВП індустрії з 36 до 31%, а переробної промисловості – з 19 до 17% при збільшенні внеску послуг з 47 до 61%. У 2010 році за показниками сільського господарства та індустрії Білорусь можна віднести до країн із прибутком вище середнього рівня при визначенні значного відставання сфери послуг, а Україну за показниками індустрії та переробної промисловості – до

країн із прибутком нижче середнього рівня при визначенні її успіху в розвитку галузей послуг.

Для більш глибокого розуміння відмінностей у структурі національних економік розглянемо докладніше в розглянутих країнах показники обробної промисловості, яка за загальним визнанням учених є джерелом для прискорення науково-технічного прогресу, сприяє вдосконаленню виробничої системи і появи нових виробництв, забезпечує базу для стійкого функціонування всіх галузей економіки. Однією з головних характеристик переробної промисловості є її здатність виробляти конкурентоспроможну продукцію на світовий і національні ринки. Порівняльну оцінку ефективності обробної промисловості проведемо за даними показників експорту в розглянутих країнах (табл. 3).

Аналіз показує, що лідером з експорту середньотехнологічної та високотехнологічної продукції обробної промисловості [12] серед розглянутих країн у 2008–2011 роках є Угорщина, за нею йде Німеччина. Румунія і Польща нарощують експорт середньотехнологічної та високотехнологічної продукції обробної промисловості і випереджають Нідерланди. Що стосується експорту високотехнологічної продукції в загальному обсязі експорту, то лідером серед розглянутих країн також є Угорщина, а другу позицію займають Нідерланди. Румунія і Польща в 2007–2010 роках посилено нарощують темпи експорту такої продукції. Україна і Білорусь поки значно відстають за цим показником.

Таблиця 3. Показники експорту продукції переробної промисловості країн у 2007–2011 роках

	Рік	Україна	Нідерланди	Німеччина	Польща	Румунія	Угорщина	Білорусь
Експорт середньо та високотехнологічної продукції обробної промисловості, % від загального експорту*	2008		48,3	65,5	48,9	37,5	69,3	
	2009		39,5	62,9	51,1	44,1	66,4	
	2010		40,46	62,13	51,06	50,14	64,43	
	2011		40,46	63,16	52,39	50,72	68,03	
Експорт високотехнологічної продукції, % від загального експорту**	2007	4	23	14	3	3	24	3
	2008	3	19	14	4	7	23	2
	2009	6	21	15	6	9	25	3
	2010	4	21	15	7	11	24	3

Джерело: розроблено авторами за: Звіти європейських інноваційних таблиць. Режим доступу. Статистична база Світового банку. Режим доступу: [http://data/worldbank.org](http://data.worldbank.org)

При цьому в Білорусі при існуючій структурі економіки з високою питомою вагою індустрії, включаючи значний внесок обробної промисловості у національну економіку, завдяки активній державній політці підвищення енергоефективності в країні [13] досягнуті в останні декілька років показники ВВП на душу населення вище, а енергоемності ВВП нижчий, ніж в Україні.

Додаткову інформацію для визначення причин низьких показників енергоефективності в Україні представляє виконаний порівняльний аналіз структури енергоспоживання на регіональному рівні та в галузях економіки у 2008 році [14] і протягом 2007–2010 років [15] у порівнянні з ЄС, що було ініційовано і профінансовано компанією «Систем Кепітал Менеджмент». За розрахунками, питома вага споживання енергоресурсів промисловістю, житловим сектором, сільським господарством і сферою послуг становив у 2008 році відповідно 61,4, 30,2, 5,1 та 3,3%, а в 2010 році промисловості та житлового сектору України – відповідно 58 і 29%. Показано, що показник енергоефективності для економіки України в 2008 році становив всього 52%, а в 2010 році – 43% від середнього рівня країн ЄС.

Відзначимо і значні відмінності в структурі енергоспоживання України, розрахованому нами при діленні галузей згідно з вище згаданим стандартом ISIC Rev.3. на підставі даних у [15]. Виявилось, що в Україні питома вага енергоспоживання у 2010 році становить у сільському господарстві 3,5%, індустрії – 73,1% (включаючи споживання енергоресурсів житловим сектором 35,5%), а послуг – 23,4% (включаючи споживання енергоресурсів транспортом 17,4%), у той час як у Німеччині – відповідно 2,3%, індустрії – 57,5% (включаючи споживання енергоресурсів житловим сектором 28,5%), послуг – 40,2% (включаючи споживання енергоресурсів транспортом 29,0%). З порівняння цих даних з показниками в табл. 1 випливає, що для України в 2010 році з показником питомої ваги ВВП індустрії в національній економіці, що становить 31%, питома вага енергоспоживання галузей індустрії дорівнює 73,1%. У Німеччині спостерігається інша картина – при питомій вазі індустрії, що досягає 28% в економіці країни, питома вага енергоспоживання значно нижче і дорівнює 57,5%.

У цілому для підвищення енергоефективності національних економік України і Республіки Білорусь мають бути вирішені завдання по збільшенню внеску в економіку високотехнологічних і середньовисокотехнологічних галузей переробної промисловості, підвищення енергоефективності сектору індустрії за рахунок модернізації існуючих галузей виробництва та житлово-комунального сектору, а також збільшення внеску в ВВП країн сектору послуг, у тому числі за рахунок розвитку сфери транспортних послуг. Тому актуальними є підвищення рівня науково-технічного співробітництва, обмін передовим досвідом та об'єднання зусиль двох країн у підвищенні енергоефективності національних економік.

Висновки

1. Розглянуто методологічні підходи до застосування показників енергоемності ВВП та енергоефективності. Показано, що поняття енергоефективності включає в себе поряд з енергоемністю ВВП ряд інших показників, а одним із напрямів підвищення енергоефективності є зниження енергоемності ВВП. На підставі дослідження динаміки змін ВВП, енергоемності ВВП та питомого споживання ПЕР на душу населення в Білорусі та України у 1990–2010 роках у порівнянні із окремими країнами ЄС з різними рівнями економічного розвитку проведено оцінки діяльності в країнах з підвищення енергоефективності економіки.

2. Доведено, що один із чинників в Білорусі та Україні, що обмежують підвищення енергоефективності національних економік, пов'язаний зі структурою національних економік. Встановлено значне відставання Білорусі та України від країн ЄС за експортом високотехнологічної продукції. Виявлено особливості структури енергоспоживання України при діленні галузей згідно з Міжнародним стандартом індустріальної класифікації ISIC Rev.3. Запропоновано напрями діяльності для підвищення енергоефективності національних економік України і Республіки Білорусь.

Список використаних джерел

1. Бараннік В.О. Ефективність енергоспоживання в державі як індикатор конкурентоспроможності. Міждержавні співставлення / В.О. Бараннік // Економічний вісник НТУУ «КПІ». – №3. – 2010. – Режим доступу: http://economy.kpi.ua/files/files/3_kpi_2010_7.pdf
2. Амоша В.О., Петенко І.В. Аналіз ефективності напрямів і заходів державної політики щодо підвищення рівня енергоефективності / В.О. Амоша / Стратегія і механізми регулювання промислового розвитку. Концепція соціально-економічного розвитку регіонів в умовах викликів глобалізації: зб. наук. праць: у 3 т. – Т. 3 / НАН України, Ін-т економіки пром-сті; редкол.: Булев І.П. (відп. ред.) та ін. – Донецьк, 2011. – С. 522–531.
3. Бобылев С.Н., Аверченков А.А., Соловьева С.В., Кирюшин П.А. Энергоэффективность и устойчивое развитие / С.Н. Бобылев // – М.: Институт устойчивого развития / Центр экологической политики России, 2010. – 148 с.
4. Цилибина В.М. Инновационная деятельность как основа для повышения энергоэффективности государства / В.М. Цилибина // Актуальные проблемы научно-технологической и инновационной политики в контексте формирования общеевропейского научного пространства: опыт и перспективы: материалы XXIII Киевского международного симпозиума по науковедению и научно-техническому прогнозированию, Киев, 16–17 июня 2010 г. – Киев: Феникс, 2010. – С. 197–200.
5. Денисюк В., Цилибина В. Анализ энергоэффективности как показателя инновационного развития экономики / В. Денисюк // 3rd International Conference ?Application of New Technologies in Management?, AN-TiM 2012, 19 – 21 April 2012, Belgrade, Serbia. – С. 164–172.
6. Безруких П.П. Энергоэффективность экономики и возобновляемая энергетика / П.П. Безруких // Энергоэффективность: Перс-

пективы для России (региональный опыт и экспертные предложения). – М.: Институт устойчивого развития; Центр экологической политики, 2010. – С. 103–117.

7. Федеральный закон РФ «Об энергосбережении и о повышении энергетической эффективности». 23 ноября 2009 года №261–ФЗ.

8. Бобылев С.Н., Аверченков А.А., Соловьева С.В., Кирюшин П.А. Энергоэффективность и устойчивое развитие / С.Н. Бобылев // – М.: Институт устойчивого развития / Центр экологической политики России, 2010. – 148 с.

9. IEA (2009) 'Progress with implementing energy efficiency policies in the G8', International Energy Agency Paper, http://www.iea.org/Textbase/publications/free_new_Desc.asp?PUBS_ID=2127

10. Massimo Filippini, Lester C. Hunt. Energy demand and energy efficiency in the OECD countries: a stochastic demand frontier approach CEPE Working Paper No. 68 Oktober 2009.

11. Kenneth Gillingham, Richard G. Newell, and Karen Palmer Energy Efficiency Economics and Policy, NBER Working Paper No. 15031

Issued in June 2009 2009, Washington, www.rff.org

12. Денисюк В.А. Інноваційно орієнтований розвиток національної економіки: перспективи виробництва та бар'єри в Україні / В.А. Денисюк // Інноваційні засади та виміри стратегічного розвитку підприємств України: Колективна монографія / І.Л. Петрова, З.М. Борисенко, Н.І. Дишлюк та ін.; за наук. ред. проф. Петрової І.Л. – К.: ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК», 2012. – 355 с., С. 37–55.

13. Зенкевич Ж.Л. Энергоэффективность как фактор устойчивого развития национальной экономики и взаимодействия с международными организациями в сфере энергосбережения. / Ж.Л. Зенкевич // Международный энергетический форум «Энергетический сервис в странах СНГ» 11–15 июня 2012 г., г. Алушта. 2012. – Режим доступа: <http://forum.energomanagement.com.ua/docs/zenkevich.pdf>

14. Рейтинг енергоефективності областей України. Пілотний випуск. 2011. – 87 с., www.energy-index.com.ua; www.scm.com.ua

15. Рейтинг енергоефективності областей України. 2012. – 95 с., www.energy-index.com.ua; www.scm.com.ua

І.В. ШЕВЧЕНКО,
к.е.н., Національний авіаційний університет

Рекомендації щодо застосування методів міжнародного податкового планування в Україні

У статті проведено аналіз понять «офшорна зона», «офшорна компанія», «офшорна діяльність», розглянуто можливість застосування в Україні ліцензійної схеми податкового планування з використанням платежів роялті, проаналізовано питання боротьби проти офшорних зон.

Ключові слова: офшорні зони, офшорна компанія, оншорна компанія, юрисдикція, податкове планування.

В статье проведен анализ понятий «офшорная зона», «офшорная компания», «офшорная деятельность», рассмотрена возможность применения в Украине лицензионной схемы налогового планирования с использованием платежей роялти, проанализирован вопрос борьбы против офшорных зон.

Ключевые слова: офшорные зоны, офшорная компания, оншорная компания, юрисдикция, налоговое планирование.

In the article the analysis of the concepts of «offshore zone», «offshore company», «international activities», the possibility of implementation in Ukraine of the licensing scheme of tax planning with the use of royalty payments, analysis of questions of the fight against offshore zones.

Keywords: offshore zones, offshore company, onshore company, jurisdiction, tax planning.

Постановка проблеми. Вітчизняні українські компанії, що не здійснюють експортно–імпортних операцій і не потребують значних інвестицій, все одно мають можливість застосовувати методи міжнародного податкового планування для зменшення податку на прибуток через виплати офшорним компаніям платежів роялті, гонорарів і орендної плати. Ефективність такого податкового планування залежить від можливості віднесення таких платежів до валових витрат або амортизації, необхідності нарахування ПДВ і змісту податку на репатріацію.

В умовах нестабільної економіки, коли великі промислові компанії отримують надприбутки, уряд країни, своєю чергою, зацікавлений у додаткових коштах на реалізацію власних програм відновлення економіки. Власники промислових компаній намагаються знайти можливості для вигідних вкладень (у тому числі і за кордоном) з метою виведення прибутку з інфляційної економіки. Отже, виникає необхідність працювати через офшорні зони для подальшого інвестування власної справи та введення в справу раніше виведеного капіталу.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми показав, що найбільш поширеною класифікацією практиків–консультантів вважається розподіл юрисдикцій, що використовуються в податкових схемах, на офшори (класичні офшорні зони і юрисдикції з офшорними режимами), оншо–

ри (низькоподаткові або холдингові юрисдикції) і високоподаткові юрисдикції [1].

Фактично майже кожна країна може мати відповідні ролі в певній податковій схемі. Тому йдеться про те, що в кожній конкретній податковій схемі компанії або іншій структурі з певної юрисдикції може бути відведена роль офшорної, оншорної або високоподаткової компанії. Причому офшором у схемі може бути як класична офшорна зона з відповідною репутацією, так і компанія з високореспектабельної юрисдикції, в якій можливий офшорний режим. Тобто в податковому плані ці юрисдикції надають однаковий податковий ефект – звільнення всіх світніх прибутків від оподаткування [2].

Слід зазначити, що, незважаючи на бурхливий розвиток з 30-х років XX століття світової практики податкового планування з використанням офшорних зон, офіційного визначення термінів «офшорна зона» або «офшорна компанія» досі не існує.

Метою статті є визначення понять «офшорна зона» та «офшорна компанія», визначення умов офшорного бізнесу, класифікація схем оптимізації бізнесу з використанням нерезидентів.

Виклад основного матеріалу. Зазначимо, що поняття «офшорна зона» офіційно не використовується навіть у законодавстві офшорних країн. Тому і офіційного визначення таких територій немає. В самих офшорних країнах вважають за краще використовувати поняття «міжнародний фінансовий центр», що за змістом насправді не є аналогом поняття офшорної зони. Наприклад, міжнародними фінансовими центрами є Нью-Йорк, Лондон, Токіо, Франкфурт, Дубай, Гонконг, Шанхай, тобто це міста з розвинутою фінансовою інфраструктурою і акумуляцією міжнародного капіталу, чого не можна сказати про Ангілью або Домініку.

Також, як правило, в самих офшорних зонах офіційно немає поняття «офшорна компанія». В частині офшорних зон ці компанії мають стандартний статус [3]:

- корпорації (corporation, скорочено Corp);
- партнерства з обмеженою відповідальністю (limited liability partnership, скорочено LLP);
- компанії з обмеженою відповідальністю (limited liability company, скорочено LLC);
- приватної компанії, відповідальність якої обмежена акціями (private company limited by shares, скорочено Ltd).

Якщо компаніям–резидентам офшорних зон і надають спеціальний статус, то, як правило, вони називаються «міжнародними бізнес-компаніями» (international business company, скорочено IBC) або «звільненими компаніями» (exempt company). І тільки в деяких офшорних юрисдикціях використовується поняття «офшорна компанія», але не як компанія–резидент цієї офшорної зони, а як іноземна компанія. Тобто в таких країнах офіційно цей статус насправді не має ніякого зв'язку з податковими пільгами.

Аналогічна ситуація відбувається і з поняттям «офшорна діяльність». Офіційно це поняття зовсім не пов'язане з офшорним бізнесом або діяльністю офшорних компаній. До речі, згідно з усіма міжнародними конвенціями під «офшорною діяльністю» розуміють діяльність, що пов'язана з видобутком корисних копалин на континентальному шельфі. Тобто ніякого зв'язку з податковими пільгами взагалі немає.

Розрізняють такі схеми оптимізації бізнесу з використанням нерезидентів [4]: дивідендна схема, ліцензійна схема, відсоткова схема, торгова схема (експортно-імпортна або схема трансфертних цін), сервісна схема, орендна схема, схеми з електронною комерцією та телекомунікаціями, схеми з цінними паперами (рис. 1).

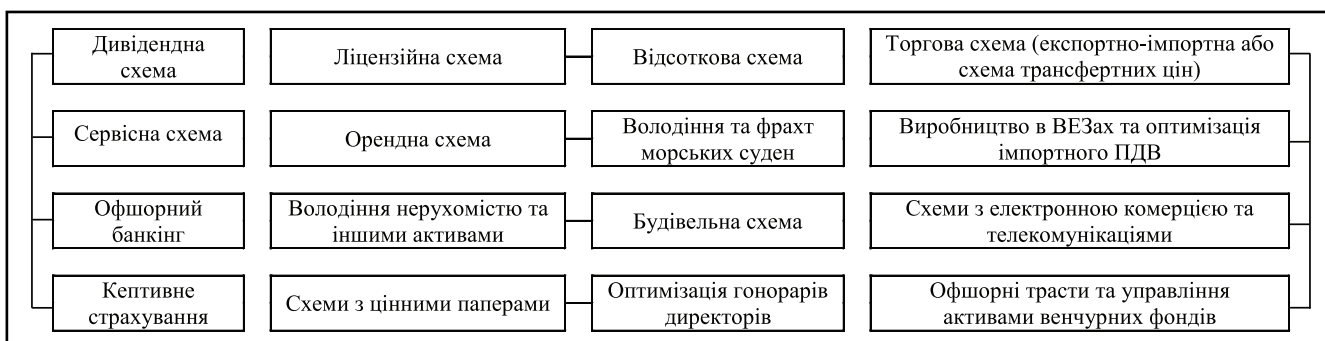
Офшорний режим у класичних офшорних зонах максимально сприятливий і ліберальний для бізнесу. Тому класичні офшорні зони – це країни або окремі території країн, в яких компанії–резиденти:

- звільнені від корпоративного податку зі всіх світніх прибутків;
- мають додаткові державні заохочення щодо створення компаній у цих зонах;
- сплачують річне спеціальне мито;
- зобов'язані мати ліцензованого в цій офшорній зоні агента.

Що стосується додаткових державних заохочень щодо створення компаній в офшорних зонах, то до таких заохочень відноситься комплекс преференцій, які надаються компаніям, що отримують дохід виключно зі всіх світніх прибутків.

До таких преференцій відносять передусім:

- відсутність податку на репатріацію (withholding tax), на прибутки у вигляді дивідендів, відсотків або роялті, які налічуються офшорною компанією в інтересах будь-якого нерезидента;



Рисунки 1. Класифікація схем оптимізації бізнесу з використанням нерезидентів

- відсутність обов'язкових фінансової звітності, бухгалтерського і податкового обліку;
- спрощену процедуру інкорпорації (реєстрації) офшорної компанії;
- відсутність валютного контролю для офшорних компаній;
- конфіденційність бенефіціарів компанії, наявність номінального сервісу;
- ліберальність при наданні ліцензії у разі створення банків, страхових компаній, інвестиційних фондів.

Також важливою ознакою класичної офшорної зони є наявність невеликого річного фіксованого мита за знаходження компанії в реєстрі і обов'язкову наявність професійного агента, ліцензованого фінансовим регулятором в цій офшорній зоні. Таким чином, уряди офшорних зон вирішують проблему зайнятості населення і наповнюють державний бюджет коштами від офшорного бізнесу. При цьому офшорна компанія зосереджує свою бізнес-активність виключно за кордоном, тобто за межами офшорної юрисдикції.

Різниця між класичною офшорною зоною і респектабельною юрисдикцією з офшорним режимом полягає лише в тому, що офшорна зона має негативну репутацію через те, що активно просуває свій «фіскальний продукт», а юрисдикції з офшорним режимом особливо його не афішують і не створюють таких додаткових переваг, як підвищена конфіденційність акціонерів, відсутність обліку і фінансової звітності та ліберальна політика для фінансових установ. Тому світова спільнота не так бореться з нульовим оподаткуванням, як з ліберальною політикою класичних офшорних зон. Тому варто говорити швидше про використання офшорних режимів, ніж країн, як офшорних

зон. Відповідно працювати з респектабельними юрисдикціями з офшорним режимом надійніше.

Найбільш популярною у всьому світі вважається ліцензійна схема податкового планування з використанням платежів роялті. Для структуризації ліцензійної схеми необхідно оформити на компанію з класичної офшорної зони об'єкт права інтелектуальної власності. В кожній юрисдикції є свої особливості регулювання права інтелектуальної власності і свій перелік об'єктів, що вважаються інтелектуальною власністю. Тому необхідно обирати такі офшорні юрисдикції, які мають однакове розуміння з українським законодавством і законодавством низькоподаткової юрисдикції відносно конкретного виду об'єкта інтелектуальної власності (рис. 2).

Згідно зі ст. 420 Цивільного кодексу України в Україні до об'єктів права інтелектуальної власності відносяться торгові марки, комерційні найменування, комерційні таємниці, промислові зразки, наукові відкриття, винаходи, корисні моделі, географічні назви, топограми мікросхем, селекційні зразки, штамми мікроорганізмів, сорти рослин, літературні і художні твори, комп'ютерні програми, бази даних, фонограми, відеограми, передачі організацій мовлення. Об'єкти права промислової власності, як правило, потребують реєстрації в національних патентних відомствах у порядку національної або міжнародної реєстрації. Авторські й суміжні права реєструвати не обов'язково, але можливо. Комерційна таємниця (ноу-хау) взагалі не реєструється в патентних відомствах, але її необхідно також документально оформлювати на офшорну компанію.

Далі, за ліцензійною схемою, офшорна компанія як правовласник, надає за ліцензійним договором оншорній компанії з низькоподаткової юрисдикції право термінового ко-

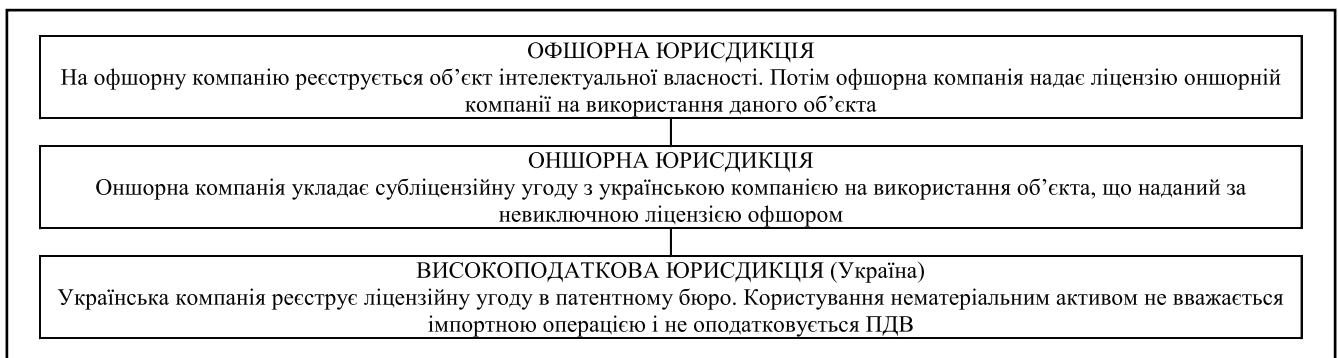


Рисунок 2. Фаза 1. Надання ліцензії

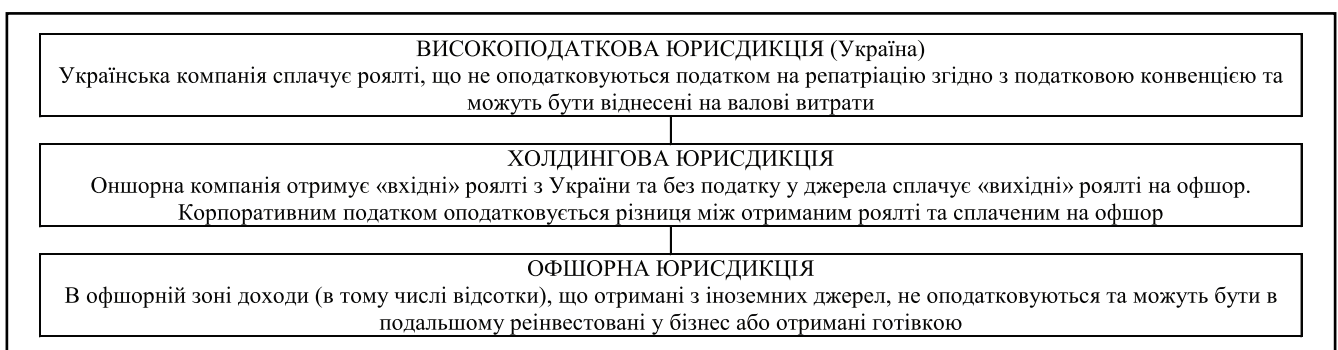


Рисунок 3. Репатріація роялті через оншорну компанію

МАКРОЕКОНОМІЧНІ АСПЕКТИ СУЧАСНОЇ ЕКОНОМІКИ

мерційного використання об'єкта права інтелектуальної власності за плату (роялті). Якщо це необхідно, ліцензійний договір реєструється в патентному відомстві відповідно до законодавства цієї країни (рис. 3).

Низькоподаткову юрисдикцію необхідно обирати за наявності трьох критеріїв:

1) визнання таким об'єктом права інтелектуальної власності;

2) відсутності (чи можливості усунення) податку при виплаті роялті класичній офшорній юрисдикції (наприклад, Кіпр, Швейцарія, Нідерланди);

3) наявності договору про уникнення подвійного оподаткування з Україною, за яким усувається або істотно знижується податок на репатріацію при виплаті роялті з України в низькоподаткову юрисдикцію.

Україна має 16 діючих податкових конвенцій, за яких можливе повне усунення податку на репатріацію при виплаті роялті.

Так, з будь-якого роялті, що сплачується резидентам Вірменії, Кіпру, Великобританії і Монголії, українське підприємство не зобов'язане утримувати податок на репатріацію незалежно від виду об'єкта права інтелектуальної власності. При виплаті роялті за користування авторським правом резидентам Японії, Іспанії і Канади податок на репатріацію не утримується, якщо роялті сплачується за літературні, художні та наукові твори (Японія і Іспанія) або комп'ютерну програму (Канада).

Також під час сплати роялті з України резидентам Австрії, Бельгії, Німеччини, Нідерландів, Франції, Швейцарії, ОАЕ, Данії, Швеції такий роялті від податку на репатріацію звільняється, якщо він сплачується за використання або за надання права на користування будь-яким правом інтелектуальної власності на патент, торгову марку, дизайн або модель, план, таємну формулу або процес, або за інформацію, що стосується промислового, комерційного або наукового досвіду. Незалежно від виду об'єкта права інтелектуальної власності податок на репатріацію знижується до 5% з роялті, виплачуваних резидентам Австрії, Бельгії,

Німеччини, Угорщини, Кореї, Іспанії, а в Італію – до 7%.

У більшості податкових конвенцій до роялті не відносяться платежі за користування програмним забезпеченням (у таблиці визначається як «–»), тому такі платежі кваліфікуються в податкових цілях як «інший дохід». А це означає повне усунення податку на репатріацію.

Наступним кроком буде укладання договору субліцензії між оншорною і українською компаніями. Роялті за даною угодою має бути на 5–10% вище, ніж за ліцензійним договором з офшорною компанією. Отже, власне, схема і готова. Далі українська компанія в терміни, визначені договором субліцензії, починає сплачувати платіж роялті оншорній компанії. Роялті згідно із Законом України «Про оподаткування прибутку підприємства» можуть бути віднесені на валові витрати, якщо об'єкт інтелектуальної власності використовувався в господарській діяльності. Тобто чим більший роялті сплачується, тим менше податок на прибуток українського підприємства. При цьому важливою перевагою роялті в Україні є відсутність необхідності нарахування і утримання ПДВ на платіж роялті українською компанією як податковим агентом нерезидента. Адже роялті не є об'єктом оподаткування ПДВ. А вищезазначені податкові конвенції надають можливості для усунення або зменшення 15% податку на репатріацію під час виплати роялті в низькоподаткову юрисдикцію.

На рівні низькоподаткової юрисдикції оншорна компанія оподатковується корпоративним податком, об'єктом якого є прибуток, тобто різниця між отриманими з України і виплачуваними в класичній офшор роялті. А ця різниця штучно встановлюється на рівні 5–10%. Наприклад, за умови 10% маржі на роялті з України ефективна податкова ставка кіпрської компанії (корпоративний податок 10%) становитиме 1%. Інше питання – це податок з роялті при виплаті нерезиденту, який на Кіпрі становить 10%. Але кіпрський податок у джерела усувається, якщо об'єкт інтелектуальної власності не використовувався на території Кіпру. Отже, роялті з Кіпру може бути сплачене в класичну офшорну зону, де такий дохід уже не оподатковуватиметься (рис. 4).

Розрахунок ліцензійної схеми з Кіпром і класичною офшорною юрисдикцією

Показник	Ліцензія з Кіпру	Ліцензія з класичного офшору	Без ліцензії
Рівень України:			
Головний платіж роялті	\$70 000	\$70 000	–
Валовий прибуток компанії	\$200 000	\$200 000	\$200 000
Стандартні витрати	\$120 000	\$120 000	\$120 000
Валові витрати	\$190 000	\$190 000	\$120 000
Валовий прибуток	\$10 000	\$10 000	\$80 000
Податок на прибуток, 25%	\$2 500	\$2 500	\$20 000
Податок на репатріацію, 15%	\$0	\$10 500	–
Рівень правовласника:			
Платіж роялті «що входить»	\$70 000	\$59 500	
Корпоративний податок (на Кіпрі 10%)	\$7000	\$0	
Витрати змісту	\$4 000	\$1000	
Чистий прибуток	\$59 000	\$58 500	
Результат:			
Податкова економія	\$6 500	\$6 000	–

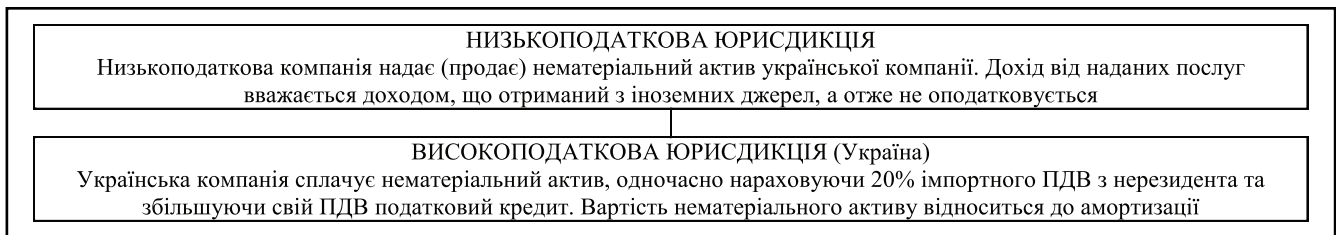


Рисунок 4. Імпорт нематеріального активу

Зазначимо, що схема з роялті можлива лише при тимчасовому наданні невиняткових прав на об'єкт права інтелектуальної власності. Якщо надаються виняткові права, це може розцінюватися як відчуження об'єкта права інтелектуальної власності. Платіж за нього вже не вважатиметься платежем роялті і відповідно буде по-іншому оподатковуватися і оформлятися. Так, з такого платежу не треба утримувати податок на репатріацію, але з нього треба нараховувати ПДВ і оформлювати як нематеріальний актив. А це означає, що платіж замість віднесення на валові витрати доведеться повільно амортизувати.

Більшість податкових конвенцій забороняють використовувати свої пільгові положення, якщо основною метою виплати роялті є зниження оподаткування. А положення конвенцій про асоційовані підприємства вимагають, щоб розмір роялті між пов'язаними сторонами був аналогічним звичайним роялті між незалежними сторонами. Проте перевагою більшості об'єктів інтелектуальної власності є складність їх ринкової оцінки. Українське законодавство про незалежну професійну оціночну діяльність не зобов'язує платників податків замовляти оцінку вартості інтелектуальної власності або обґрунтовувати виплати роялті.

Розглядаючи питання виведення прибутку, не можна не торкнутися проблеми боротьби проти офшорних зон.

У боротьбі з офшорними структурами країни почали здійснювати певні кваліфікуючі ознаки реально існуючих юридичних осіб. Наприклад, для тесту реальності господарських операцій компанії з високоподаткових країн з офшорними компаніями був введений термін substance («зміст», «істота»), під яким слід розуміти міру наповнення юридичної оболонки компанії реальним змістом [5]. Окрім комплексу засновницьких документів у підприємства має бути так звана фізична оболонка. Бажано, щоб вона була пов'язана з країною своєї реєстрації: місцевий директор, офіс, секретар, телефон, факс тощо. Крім того, необхідна «реальна» економічна причина реєстрації компанії в офшорній юрисдикції (наявність іноземного партнера, який згоден створити спільне підприємство тільки в його рідній країні, або наявність кваліфікованого персоналу, який існує або який до рожче в країні-засновнику, тощо).

Високоподаткові країни об'єднувалися і на міжнародному рівні. 1 грудня 1997 року Рада міністрів економіки і фінансів ЄС (ECOFIN) прийняла Кодекс про правила встановлення оподаткування для бізнесу (The Code of Conduct for business taxation). Кодекс примітний тим, що він фактично ввів по-

няття і критерії країни зі «шкідливою податковою конкуренцією» (Tax Harmful Competition) [6]. Причому, як зазначено в документі, шкідливий не сам факт нульового податку для бізнесу, а дискримінаційний характер таких податкових пільг, тобто введення нульових податків лише для компаній, що не ведуть діяльності в цій країні. Тому додатково до критерію нульового корпоративного податку було додано п'ять основних критеріїв «шкідливої податкової конкуренції», завдяки яким можна вважати країну класичною офшорною юрисдикцією. Такими критеріями є:

- податкові пільги надаються нерезидентам за умови, що ті вестимуть діяльність виключно з нерезидентами; податкові стимули ізолюються від місцевої економіки;
- розмір податку на національну компанію;
- надаються податкові переваги компаніям навіть при фактичній відсутності будь-якої реальної господарської діяльності і економічній присутності в цій країні;
- основа визначення доходу для компаній у багатонаціональній групі відрізняється від міжнародних загальноприйнятих правил, зокрема схвалених Організацією економічного співробітництва і розвитку (OECD);
- відсутність прозорості при встановленні податкових пільг адміністративним органом країни.

Таким чином, більшість європейських країн, США, Канада, Австралія останнім часом стали розділяти офшорні зони на класичні і низькоподаткові. При цьому ці країни стали застосовувати негативні санкції по відношенню до національних компаній, що укладають угоди або здійснюють інші операції з компаніями з класичних офшорних юрисдикцій. У 1998 році на підставі Кодексу ЄС про правила встановлення оподаткування для бізнесу Організація економічного співробітництва і розвитку (OECD) приймає звіт «Шкідлива податкова конкуренція: глобальні аспекти» (Report «Tax Harmful Competition: An Emerging Global Issue») [7]. Згідно з цим звітом уже в 2000 році OECD у своєму звіті «У напрямку до глобальної податкової співпраці: прогрес в ідентифікації і виключенні шкідливих податкових методів» (Report «Towards Global Tax Co-operation: Progress in Identifying and Eliminating Harmful Tax Practices») визначили 47 режимів шкідливої податкової конкуренції, 38 з яких були визначені як шкідливі режими «податкового раю» (Tax havens).

На підставі вищезазначеного звіту OECD більшість юрисдикцій потрапили у звіт 2000 року Цільової групи з фінансових заходів з протидії відмиванню грошей (FATF) «Про не співпрацю країн і територій» (Report of 2000 on Non-coor-

erative Countries and Territories), або так званий чорний перелік групи FATF (Financial Action Task Force on Money Laundering), унаслідок чого багато банківських рахунків офшорних компаній і кореспондентські рахунки офшорних банків було заблоковано в американських і європейських банках, поки ці не співпрацюючі країни не стали виконувати вимоги Сорока рекомендацій з протидії відмивання грошей FATF (The Forty Recommendations). Зазначимо, що FATF вів боротьбу не зі «шкідливою податковою конкуренцією», а з можливістю відмивання «брудних» грошей через офшорні зони і банківські юрисдикції завдяки максимальній конфіденційності бенефіціарів офшорних компаній і їх банківських рахунків, тобто фактично з акціями на пред'явника, номінальним сервісом і анонімними банківськими рахунками [8].

У той же час у зв'язку з прийняттям 24 жовтня 2001 року в США так званого патріотичного акту (Uniting and Strengthening America by Providing Appropriate Tools Required to Intercept and Obstruct Terrorism (USA PATRIOT ACT) Act of 2001) американські банки були зобов'язані заблокувати кореспондентські рахунки «кишенькових» приватних офшорних банків і навіть кореспондентські рахунки європейських банків, які мають кореспондентські рахунки в «кишенькових» офшорних банках. За останні роки США і OECD шляхом економічної політики тиску змогли змусити 35 класичних офшорних юрисдикцій піти на поступки, а саме – зменшити рівень конфіденційності для бенефіціарів і укласти конвенції з США і країнами ЄС про обмін інформацією.

Жорсткість антиофшорної політики високоподаткових країн призвела до необхідності зменшення рівня конфіденційності бенефіціарів офшорного бізнесу шляхом ідентифікації клієнтів банкірами і професійними агентами, а також до проведення податкових реформ у деяких класичних офшорних юрисдикціях (Кіпр, Британські Віргінські острови, острови Мен, Джерсі, Гернсі), які перейшли на режим низькоподаткових юрисдикцій без корпоративного податку, пільгових або холдингових юрисдикцій.

Острів Мадейра і Азорські острови, які є автономними частинами Португалії, в 2011 році відмінили свої режими вільних економічних зон, які були дуже близькими до класичних офшорних зон і були надані цим територіям у рамках державної економічної допомоги депресивним територіям ЄС. Інші юрисдикції, такі, як, наприклад, Гібралтар і Мальта, ще регулюють свій податковий режим з Європейським Союзом на предмет його відповідності Кодексу про правила встановлення оподаткування для бізнесу. А, наприклад, Андорра,

Монако і Ліхтенштейн поки що не йдуть на поступки ЄС і OECD. Також не йдуть на поступки і такі класичні офшорні юрисдикції з Тихого і Індійського океану, як Сейшельські острови, Науру, Ніуе, Маврикій, Бахрейн, Вануату, що порівняно з Карибським регіоном знаходяться далеко від США.

Висновки

Таким чином, можна зазначити, що участь України в офшорному бізнесі буде збільшуватися відповідно до змін податкового, митного та господарського законодавства. Разом із тим традиційні схеми виведення прибутку з України будуть замінятися більш прогресивними, як-от: роялті, схеми з цінними паперами, електронною комерцією та телекомунікаціями. На рівні країни це свідчитиме про збагачення еліти держави, що володіє великими промислово-фінансовими структурами, та зубожіння інших верств населення; критичне зменшення соціальної складової економіки. З іншого боку, це можливість для промислових компаній отримати власні кошти у вигляді інвестицій в інтелектуальну власність, об'єкти нерухомості, основні засоби тощо.

Список використаних джерел

1. Бирковский Д. Применение оффшорных компаний на Украине. – Харьков: «Ранок», 2002. – 272 с.
2. Голубков Д. Практика ухода от налогов и вывоз капитала. Современные методы контроля и противодействия. – 2010. – 146 с.
3. Гончаров. А.А. Оффшорные правовые модели и их применение. – Дата Сквер, 2009. – 192 с.
4. Грузенкин В.В. Особенности правовой стратегии и тактики в деятельности иностранных, в том числе оффшорных, компаний и групп компаний с иностранным участием в России. – М.: «Алгоритм», 2002. – 458 с.
5. Данько Т.П., Окрут З.М. Свободные экономические зоны: уч. пособие / Рос. экон. академия им. Г.В. Плеханова. – М.: ИНФРА-М, 1998.
6. Джон Пеппер. Кесарю кесарево из серии «Менеджер мафии» том 2. – «Эт Сетера Паблшинг», 2005. – 228 с.
7. Зорина О.И. Оффшорная деятельность как институт налогового права. – Одесса «Латстар», 2002. – 82 с.
8. Кабир Л.С. Организация оффшорного бизнеса. – М.: «Финансы и статистика», 2002. – 141 с.
9. Корнеева Е. Оффшорный мир. Взгляд изнутри. – М.: «Экономика», 2001. – 317 с.
10. Розпорядження Кабінету Міністрів України від 23.02.2011 №143–р «Про перелік офшорних зон».

Біржовий товарний ринок України: динаміка, структура, сучасні проблеми

Наведені основні результати аналізу розвитку біржового товарного ринку України, зокрема його структурних перебудов, та окреслені головні сучасні проблеми його функціонування.

Ключові слова: ринок, біржа, торгівля, агропродовольчі товари, динаміка, структура, контракт, експорт, ф'ючерс.

Приведены основные результаты анализа развития биржевого товарного рынка Украины, в частности его структурной перестройки, и очерчены главные современные проблемы его функционирования.

Ключевые слова: рынок, биржа, торговля, агропродовольственные товары, динамика, структура, контракт, экспорт, фьючерс.

The basic results of the analysis of commodity exchange market of Ukraine, including its structural rearrangements and outlines the main current problems of its operation.

Keywords: market, exchange, trade, agri-food products, dynamics, structure, contract, export, futures.

Постановка проблеми. Питання розвитку, а по суті належного формування, становлення та функціонування біржового товарного ринку в Україні залишається надзвичайно актуальним і важливим. Світовий досвід господарювання в ринкових умовах свідчить, що серед організаційних форм торговельної діяльності одне з основних місць посідає біржова торгівля. За рівнем функціонування біржового ринку визначається стан розвитку економіки держави. Щорічний біржовий обіг в економічно розвинених країнах (США, Англія, Франція, Німеччина) вимірюється трильйонами доларів і сягає 30–40% від обсягу внутрішнього валового продукту.

Організаційно-економічний механізм біржового ринку дозволяє забезпечити гарантованість реалізації договірних

зобов'язань учасників торговельних операцій, страхування і перерозподіл ризиків виконання укладених угод про майбутні поставки товару, а отже, стабільність виробничої діяльності підприємств. Біржі за рубежом завдяки механізму прозорого ціноутворення є індикаторами цінової ситуації на ринку того чи іншого товару.

Проте, незважаючи на всі позитивні сторони та беззаперечні аргументи привабливості біржової діяльності з погляду економічних переваг, що випливають із міжнародної практики організації торгівлі, рівень її розвитку в Україні дуже низький.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Стан біржової торгівлі на теренах України вивчали і продовжують досліджувати ряд науковців, практиків, серед них С. Дем'яненко, Р. Дудяк, М. Солодкий, О. Сохацька, Г. Шевченко та ін. [1, 2].

Мета статті. Зважаючи на актуальність питання дана стаття має за мету висвітлити основні результати аналізу розвитку біржового товарного ринку України, зокрема його структурних перебудов, та окреслити головні сучасні проблеми його функціонування.

Виклад основного матеріалу. Попри значну чисельність бірж у країні (понад 550 одиниць) (рис. 1) їхня діяльність обмежена, недосконала, навіть недолуга по багатьох параметрах – якісні показники роботи абсолютно не відповідають формальним кількісним і суттєво відстають від світової практики. По-перше, близько 1/3 бірж фактично не функціонують, залишаючись в реєстрі. По-друге, біржовий товарний ринок України торгує лише шляхом укладання спот та форвард угод.

Моніторинг обсягів біржової торгівлі показав, що за останні 11 років зріс в 44 рази: на біржовому товарному ринку України в 2011 році було укладено угод майже на 100 млрд. грн (рис. 2).

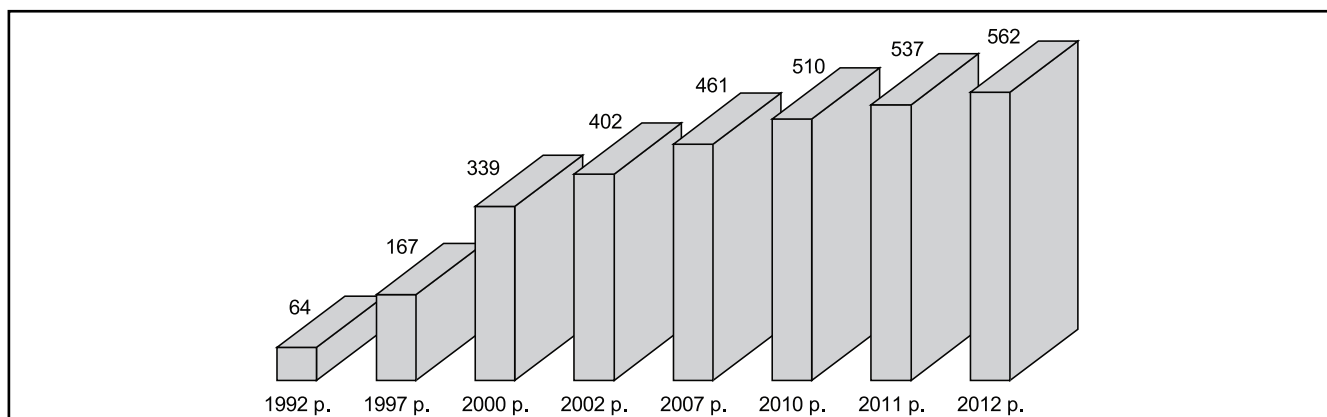


Рисунок 1. Кількість бірж товарного ринку в Україні (станом на початок року)

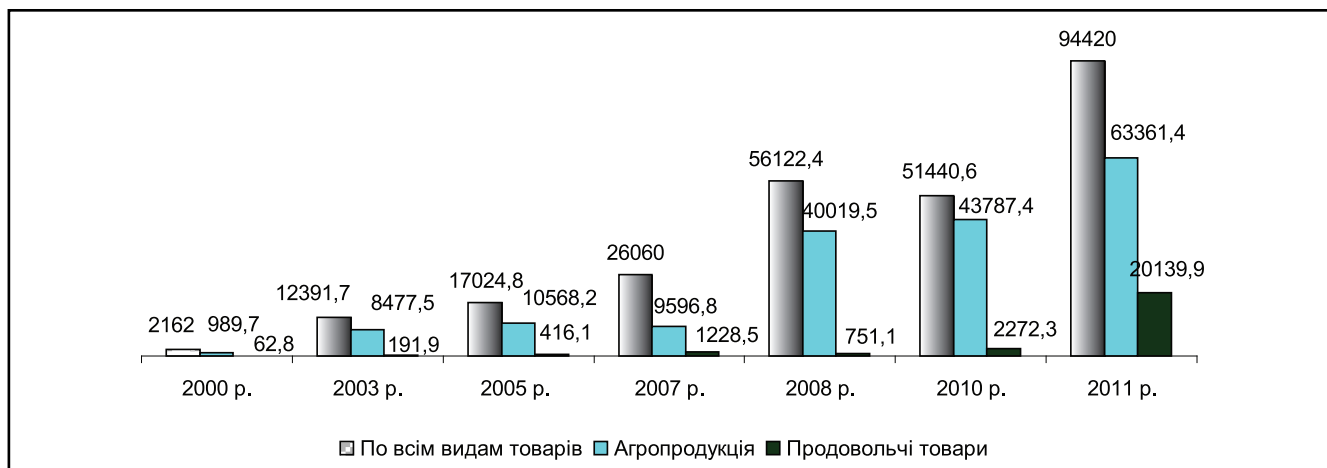


Рисунок 2. Динаміка обсягів укладених угод на біржовому товарному ринку України, млн. грн.

Як і десять років тому, найбільшу питому вагу в структурі біржової торгівлі займає агропродукція: в 2011 році частка сільськогосподарської продукції становила 67,1% при 45,8% в 2000 році (рис. 2), відповідно обсяг біржової торгівлі агропродукцією зріс з 1 до 63,4 млрд. грн. Швидкими темпами нарощуються обсяги біржової торгівлі продовольчою групою: за період 2000–2011 років біржовий товарообіг цієї продукції зріс від 63 млн. грн. до понад 20,1 млрд. грн.

Вагомою групою товарів, які торгуються на біржах України, крім агропродовольчої продукції є паливо: бензин, вугілля, пропан і бутан скраплені, газовий конденсат. У 2011 році палива було продано на суму більше 7,5 млрд. грн., хоча темпи нарощення обсягів його продажів нижчі, ніж сільськогосподарської продукції та продовольства (табл. 1).

До основних груп товарів біржового ринку України відносяться також ліс і лісоматеріали, будівельні матеріали, хіміч-

на продукція, метал і металопродукція, нерухомість, земельні ділянки, проте обсяги продажу цих товарів незначні. Так, металу та металопродукції було продано в 2000 році лише на суму 4,9 млн. грн., у 2011 році – на 9,1 млн. грн., що стало непомітним у структурі біржового товарообігу (рис. 3).

Аналіз структури товарного біржового ринку країни показав, що вона зазнала протягом аналізованого періоду змін (рис. 3). Якщо в 2000 році суттєвий розмір мала питома вага нерухомості (17,6%), транспортних засобів (8,9%), то в 2011 році виділення частки цих груп товарів не представляється доцільним в силу їх відносної мізерності. Хоча в окремі роки зазначеного періоду ситуація складалася інакше. Наприклад, у 2005 році на українських біржах було продано нерухомості на 694,5 млн. грн (4%) (до речі, в 1998 році – на 1245,9 млн. грн., більше того, біржі спеціально створювались для реалізації нерухомості), в 2007 році зе-

Таблиця 1. Обсяг укладених угод на біржах України* за видами товарів, млн. грн. т**

Групи товарів	2000	2010	2011		
			обсяг	у % до 2000 року	у % до 2010 року
Агропродукція	989,7	43787,4	63361,4	64рази***	144,7
Продовольчі товари	62,8	2272,3	20139,9	321 раз	9 разів
Метал і металопродукція	4,9	13,5	9,1	185,7	67,4
Кольорові метали	0,3	4,2	–	–	–
Транспортні засоби	193,4	184,5	60,2	31,1	32,6
Ліс і лісоматеріали	0,7	344,0	948,1	1354 рази	2,8 раза
Будівельні матеріали	3,6	205,7	228,7	64рази	111,2
Паливо	290,6	2630,4	7523,8	30 разів	29разів
в тому числі:					
вугілля	1,5	1376,2	2273,5	1516 разів	165,2
бензин	0,5	33,5	2910,3	5821 раз	87 разів
нафта	2,7	–	–		
газовий конденсат	139,0	–	169,5	121,9	х
пропан і бутан скраплені	94,7	1208,3	1103,0	12разів	91,3
Хімічна продукція	124,9	107,4	27,9	22,3	26,0
Нерухомість	380,9	252,4	323,8	85,0	128,3
Земельні ділянки	0,3	3,4	6,8	23 рази	2 рази
Інші види товарів	109,9	1639,8	1790,2	16 разів	109,2
Всього	2–162,0	51440,6	94420,0	44рази	183,6

* Без врахування фондових бірж та їх філій.

** За даними Державної служби статистики України.

*** Тут і далі в таблиці у вказану кількість разів більше.

мельних ділянок – на суму понад 1 млрд. грн. (4%), в 2003 році транспортних засобів – майже на 0,5 млрд. грн. (4%).

Ці зміни обумовлені новацією, введеною згідно із Законом України «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України» №2275 від 20.05.2010, відповідно до якої внесені зміни до ст. 15 Закону України «Про товарну біржу». Суть нововведення полягала в тому, що біржам забороняється наразі здійснювати біржову торгівлю з окремими групами товарів, зокрема речами, що мають індивідуальні ознаки і апіорі не можуть продаватися партіями, а також вживаними товарами, включно з транспортними засобами та капітальними активами (за окремим виключенням: таке обмеження не поширюється на майно, яке відчужується з податкової застави, а також майно, конфісковане відповідно до закону). Звісно, що об'єкти нерухомості, земельні ділянки, транспортні засоби, як правило, підпадають під цю заборону і продаж їх на українських біржах продовжується через аукціони.

Але домінувати на біржовому товарному ринку продовжує агропродовольча продукція, причому питома вага її значно зросла: сільськогосподарської продукції – від 45,8 до 67,1%, продовольства – від 2,9 до 21,3%. Це природно, оскільки Україна є державою, що виробляє достатньо для забезпечення власних потреб, і навіть з надлишком, а тому має можливість постачати на світовий ринок значні обсяги агропродовольчого ресурсу, перш за все продукції рослинного походження, особливо зерна (пшениці, кукурудзи, ячменю, насіння соняшника тощо). А слід зазначити, що з липня 2000 року згідно з Указом Президента України «Про невідкладні заходи щодо стимулювання виробництва та розвитку ринку зерна» (від 29 червня 2000 року) біржі отримали право здійснювати укладання та реєстрацію торгових угод на сільськогосподарську продукцію, спрямовану на експорт. В 2010 році обсяги реалізованої на біржах України сільськогосподарської продукції, що в подальшому направлялася на експорт, по ряду видів складала майже 100% усієї біржової торгівлі даного товару. За рахунок цього практично й існували біржі.

Проте ситуація щодо законодавчого регулювання послуг з укладання та реєстрації зовнішньоекономічних контрактів

щодо експорту сільськогосподарських товарів змінилася у зв'язку з постановою Кабінету Міністрів України від 13.12.2010 №1254, яка надала право здійснювати вказані послуги по відношенню до продукції, зазначеної у підпункті 3.3.1 ст. 3 Закону України «Про державну підтримку сільського господарства України» (а це традиційні для України види біржових товарів), Аграрній біржі. Тому вся біржова діяльність зовнішньоекономічного спрямування в 2012 році з лютого до жовтня включно провадилась виключно через Аграрну біржу до втрати чинності згаданої постанови на підставі постанови уряду від 31.10.2012 №1079.

Наявність такої об'єктивної причини, як сезонність виробництва та споживання, обумовлює необхідність забезпечення пріоритетного місця сегмента ф'ючерсної торгівлі на агропродовольчому ринку в частині продукції, що може бути біржовим товаром.

Ф'ючерс представляє собою угоду між двома сторонами на біржі про майбутню поставку певної кількості базового активу за визначеною в контракті ціною. Виходячи з цього по ф'ючерсу продавець зобов'язується поставити покупцеві певну кількість товару у встановлені контрактом терміни за заздалегідь обумовленою ціною. Таким чином, покупці і продавці страхують себе від можливого зростання цін на продукцію в майбутньому.

З метою реалізації вказаних завдань необхідно активізувати та поглибити вивчення передового світового досвіду та розробки і застосування ф'ючерсних контрактів на теренах країни.

На початку літа 2012 року в Україні з'явилася можливість використовувати механізм управління ризиками при укладенні угод за допомогою ф'ючерсів на зерновому ринку: 6 червня на Чиказької товарної біржі CME Group був введений ф'ючерс на причорноморську пшеницю CBOT Blak SEA Wheat і розпочаті перші торги.

Сьогодні більш ніж будь-коли світ розраховує на чорноморський регіон щодо забезпечення поставок пшениці та інших зернових для задоволення зростаючої світової потреби в продовольстві. За даними CME, на чорноморський ре-

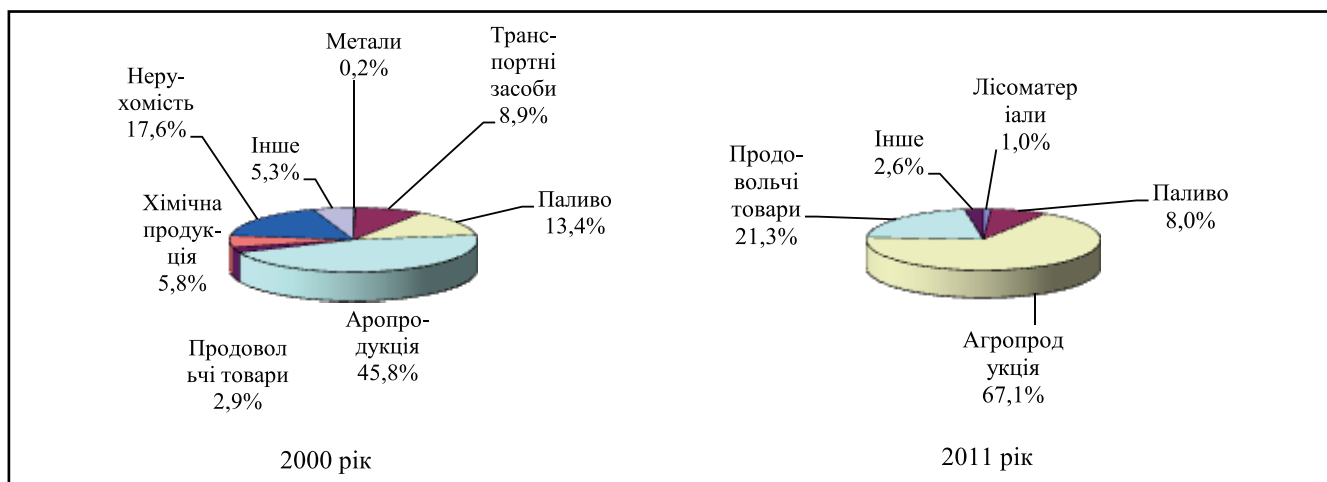


Рисунок 3. Структура біржового товарного ринку України за видами товарів відповідно (за вартістю угод)

Таблиця 2. Специфікація ф'ючерсного контракту на причорноморську пшеницю

Розмір контракту	136 метричних тонн (5000 бушелів)
Базис ціни	\$ US за метричну тону
Мінімальний рух ціни (величина та вартість тіку)	0,10 цента за бушель (\$13,60 за контракт)
Продукція	Мукомельна пшениця, FOB Причорноморські порти
Порти поставки	Румунія – Констанца Росія – Новоросійськ Україна – Іллічівськ, Одеса, Севастополь, Южний, Миколаїв
Місяці доставки	Березень, травень, липень, вересень, грудень
Час торгів	Понеділок – п'ятниця 11:00 – 21:15 (GMT – 2: Київ, Москва)

гійон припадає понад 20% з 140 млн. тонн пшениці, які щорік експортуються по всьому світу.

Ф'ючерс на причорноморську пшеницю в поточному році був включений у лістинг CBOT і доступний для електронних торгів на платформі CME Globex. Контракти мають укладатися в доларах США, а їхній розмір – становити від 136 т (близько 5 тис. бушелів) (табл. 2).

Ф'ючерси безпосередньо пов'язані з фізичною поставкою продовольчої пшениці з ринку зерна чорноморського регіону. Доставка буде здійснюватися з портів України (Іллічівськ, Одеса, Южний, Севастополь).

Планується запровадження на Чиказькій товарній біржі ф'ючерсних контрактів також на українське насіння соняшнику, кукурудзу, ячміню та соняшникову олію.

Висновки

Розширення сфери біржової діяльності, застосування розвинених її видів та форм слід розглядати як один з пріоритетних напрямів розвитку аграрного ринку країни.

Розвиток біржових відносин може спрацювати на користь ефективного розвитку сільськогосподарського виробництва України через запровадження прогресивних форм збуту продукції – біржової торгівельної діяльності з використанням захисних інструментів від ризиків, зокрема цінових, у вигляді ф'ючерсних контрактів.

Необхідно починаючи із законодавчого рівня закріпити анонімність торгів на біржах країни як запоруку дійсно прозорого і об'єктивного торгового процесу, насамперед ціноутворення. З метою активізації реальної біржової торгівлі для

приходу широкого кола учасників на біржові майданчики важливо підняти рівень зацікавленості в даному сегменті збуту товарів, що базується передусім на довірі до бірж, забезпечується системою гарантій виконання угод, більше того, на умовах, що несуть фінансові переваги.

На всіх рівнях державного управління та саморегулювання біржового ринку потрібно створити умови для вирішення цих завдань: від сприяння просвітницькій діяльності серед товаровиробників у цілях отримання фахових знань для участі в сфері біржової торгівлі до «партнерства» з біржами на базі лояльного (пільгового) оподаткування чи інших заходів підтримки «біржового руху».

Особливо важливим слід вважати формування на біржах ризик-менеджменту та запровадження біржового механізму гарантування розрахунків за укладеними угодами (клірингової системи) та фізичних поставок товарів згідно з угодами, а отже, високого рівня ліквідності біржової діяльності.

Одним з інструментів реформування організації біржової торгівлі має стати застосування електронної системи торгів, яка введена в робочу практику на Аграрній біржі.

Список використаних джерел

1. Товарні біржі в Україні: Аналіз діяльності, законодавче поле, перспективи розвитку. Саблук П.Т., Шпичак О.М., Шевченко Г.О. та ін. – К.: ІАЕ, 1997. – 428 с.
2. Солодкий М.О. Роль аграрної біржі у функціонуванні організованого аграрного ринку. Науковий вісник НУБіП України. Серія «Економіка, аграрний менеджмент, бізнес» / М.О. Солодкий. – К.: НУБіП України. – 2012, №177, ч. 1. – С. 356–361.

І.Б. НЕЧАЮК,
аспірантка, Академія фінансового управління

Економічна природа дефіциту бюджету

У статті досліджується економічна природа дефіциту бюджету, тенденції його розвитку. Розкрито основні чинники виникнення бюджетного дефіциту та методи погашення.

Ключові слова: бюджет, державний бюджет України, доходи бюджету, видатки бюджету, дефіцит державного бюджету України.

В статье исследуется экономическая природа дефицита бюджета, тенденции его развития. Раскрыты основные факторы возникновения бюджетного дефицита и методы погашения.

Ключевые слова: бюджет, государственный бюджет Украины, доходы бюджета, расходы бюджета, дефицит государственного бюджета Украины.

This article explores the nature of the economic deficit, its trends. The main factors of the budget deficit and repayment of methods.

Keywords: budget, state budget of Ukraine, budget revenues, budget expenditures, state budget deficit in Ukraine.

В умовах поглиблення економічних реформ важливого значення набуває необхідність пошуку теоретичних і практичних шляхів, спрямованих на стабілізацію і розвиток економіки України. Одним з основних напрямів наукових досліджень у сучасних умовах є дослідження економічної природи бюджету і його зв'язок з основними показниками розвитку економіки держави. Тому на сучасному етапі розвитку економіки України особливої актуальності набуває питання економічної природи бюджетного дефіциту.

Постановка проблеми. Соціально-економічний розвиток держави є результатом використання як ресурсних її можливостей, так і економічних механізмів, у результаті яких формується та реалізується політика розвитку, важливою складовою якої є бюджетна система. Недосконалий розвиток бюджетної системи будь-якої держави може негативно вплинути на розвиток соціально-економічної сфери та життєвий рівень громадян. Стан економіки відбивається і на бюджеті, тому й виникають труднощі у плануванні і виконанні бюджетів різних рівнів, отже, треба виходити з реального стану економіки та керуватися принципом економічної доцільності та максимальної ефективності при формуванні бюджетного фонду країни.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Серед західних учених особливої уваги заслуговують праці Дж. Кейнса, А. Лернера, А. Алесіні, А. Сміта, Дж. Крейга, Я. Корнаї, Дж. Сакса та ін. Теоретичним засадам дефіциту бюджету присвятили свої наукові роботи українські вчені-економісти – В. Андрущенко, В. Федосов, С. Юрій, А. Мороз, Т. Вахненко та багато інших. Серед російських фахівців варто виокремити дослідження Д. Боголепова, М. Соболева, А. Александрова, В. Лаврова, Н. Любимова, А. Скачко та інших.

Метою статті є визначення економічної природи дефіциту державного бюджету і його роль в умовах економіки перехідного періоду.

Виклад основного матеріалу. Бюджетний дефіцит характеризується перевищенням видатків державного бюджету над його доходами. Реальністю сьогодення є те, що більшість як розвинутих країн, так і країн із перехідною економікою не можуть збалансувати бюджети за доходами і видатками, а тому зводять його з дефіцитом. Зазначений факт зумовлює необхідність дослідження цих процесів в економіці та виявлення граничного розміру дефіциту, його впливу на економіку в короткостроковому і довгостроковому періоді та джерел його фінансування.

Бюджетний дефіцит виражає об'єктивні економічні відносини, які виникають між учасниками суспільного виробництва в процесі використання коштів понад наявні закріплені

джерела прибутків через зростання граничних витрат виробництва. Передбачається класифікація бюджетного дефіциту за такими ознаками, як [5]:

- строк виникнення: плановий (затверджений в законі України про державний бюджет на відповідний рік), звітний (фактичний дефіцит на кінець року);
- місце виникнення: зовнішній та внутрішній;
- форма вияву: відкритий (офіційно затверджений у законі про державний бюджет), прихований та квазіфіскальний (прихований дефіцит, зумовлений квазіфіскальною діяльністю держави);
- причини виникнення: вимушений та невимушений;
- напрями дефіцитного фінансування: активний (приводить до розвитку економіки) та пасивний (підлягає законам інфляції) [6];
- критерій визначення складових: фактичний (різниця між поточними видатками та доходами), циклічний (результат дії стабілізаторів), структурний (різниця між видатками та доходами в умовах повної зайнятості);
- строк дії: стійкий та тимчасовий;
- зв'язок з державним боргом: первинний (різниця між величиною дефіциту та виплатою відсотків за борг), операційний.

За своєю природою бюджетний дефіцит, як і будь-яка економічна категорія, має конкретний інтервал дії та може бути активним і пасивним. Активний – зумовлений законом зростання вартості, пасивний – зростанням темпів інфляції. Бюджетний дефіцит являє собою різницю між державними доходами і видатками. Економісти схильні вважати, що небезпека для економіки становить не дефіцит як такий, а джерела фінансування та природа дефіциту [7].

Відповідно до причин бюджетного дефіциту можна виділити політичні, економічні, методологічні та технологічні фактори. Досліджуючи чинники виникнення бюджетного дефіциту, було зроблено висновок, що у своїй сукупності вони провокують негативні явища в економіці. Так, спад виробництва веде до згортання кредитної діяльності банків, посилення податкового тиску, виникнення кризи неплатежів, зростання бартерних операцій і взаємозаліків, зменшення доходів бюджету та зростання його дефіциту і неможливості проведення заходів фінансової підтримки виробника, що ставить питання про відпрацювання методів погашення дефіциту бюджету (див. табл.).

В умовах спаду виробництва, як свідчить світовий досвід, необхідне державне втручання в процес реформування економіки. Це втручання має забезпечувати розвиток виробництва, впровадження наукомістких та ресурсозберігаючих технологій. Вирішення цих питань є складною проблемою і потребує великого проміжку часу, що пройшли країни з ринковою економікою. Україна цього часу не має, що обумовлює цілу низку невирішених проблем, до яких належать: спад виробництва, тяжкий фінансовий стан підприємств, криза неплатежів, ненадходження податків, доходів бюджету, дефіцит бюджету. Відомо, що зі зростанням частки дефі-

Методи погашення дефіциту бюджету

№	Методи	Позитивні ознаки	Негативні ознаки
1	Запозичень	розвиток виробництва	фінансування видатків
2	Скорочення видатків	скорочення дефіциту	погіршення фінансування бюджетних установ
3	Емісійний	короткостроковий лаг інвестицій	інфляція
4	Податковий	зростання доходів	спад виробництва
5	Інвестиційний	стабілізація і розвиток економіки	скорочення видатків
6	Інфляційний	можливість інвестицій	дестабілізація економіки

циту бюджету у валовому внутрішньому продукті та державних витрат зменшуються темпи економічного зростання. Діючи система податків не підвищує фінансову стабільність, не робить пріоритетним розвиток підприємств, не стимулює впровадження нових технологій.

Поняття бюджетної рівноваги дуже ретельно вивчається протягом багатьох століть. Спочатку дисбаланс доходів та видатків бюджету країни, а як наслідок – і бюджетний дефіцит сприймався науковцями та політиками досить критично. Вважалося, що найкращим бюджетом є збалансований бюджет. Однак з розвитком світової економіки вчені прийшли до висновку, що дефіцитний бюджет в умовах «нормального» дефіциту є адекватним явищем. Він стимулює економіку країни до розвитку та пошуку нових альтернативних шляхів «фінансової еволюції».

Базовою та вихідною стадією бюджетного процесу є складання бюджету держави як її основного фінансового плану. На цій стадії уточнюються стратегічні (довготермінові і середньотермінові) завдання бюджетної стратегії та прогностичні показники, визначаються напрями бюджетної політики [2, с. 100].

В Україні формування бюджету з дефіцитом зумовлюється тим, що в нашій державі існує велика потреба у проведенні негайних реформ у багатьох сферах життєдіяльності держави, фінансуванні розвитку інфраструктури, підвищенні якості адміністративних і соціальних послуг. Для їхнього забезпечення необхідно залучити додаткові джерела фінансування шляхом більш активного використання економічного потенціалу країни [4].

Показник бюджетного дефіциту свідчить про перевищення передбачених у бюджеті видатків над постійними доходами, до яких відносять податкові та неподаткові надходження, що відповідно до бюджетної класифікації вважаються доходами бюджету. Наявність бюджетного дефіциту свідчить про те, що у плановому бюджетному році до бюджету включені такі видатки держави, які не мають грошового забезпечення. Однак бюджетний дефіцит не свідчить про незбалансованість бюджету в цілому, оскільки у процесі складання і затвердження бюджету визначаються необхідні джерела фінансування дефіциту.

Фінансування бюджетного дефіциту можливе з використанням різних способів. До найважливіших з них можна віднести такі: залучення позик; проведення державою активних операцій. Залучення позик з метою фінансування дефіциту бюджету здійснюється у різних видах і формах, до яких належать, зокрема, внутрішні та зовнішні запозичення,

що проводяться у формі кредитних угод, облігацій, казначейських зобов'язань та ін.

Показники дефіциту розраховуються під час складання бюджету, записуються окремим рядком у законі про державний бюджет України на плановий рік, тобто мають стосунок до бюджету як основного фінансового плану. За результатами виконання бюджету такі показники розраховуються за спеціальною методикою і відображаються у звітності про виконання бюджету [3, с. 191].

Бюджетний дефіцит, маючи статус важливого економічного показника для кожної країни світу, повинен щоденно піддаватися аналізу та плануванню. Адже тільки при всебічному та постійному контролі та аналізі за бюджетним дефіцитом країни можна якось боротися з цим неприємним економічним явищем.

В умовах ринкових трансформацій бюджетне фінансування є одним із найважливіших регуляторів соціально-економічних процесів у суспільстві. Його метою було і буде забезпечення соціальних та економічних потреб держави відповідно до закріплених за нею у Конституції України функцій, а також впливу на різні напрями розвитку економіки, соціально-культурної сфери, соціального захисту населення [1, с. 34].

Окрім того, до джерел фінансування бюджетного дефіциту належать скорочення бюджетних витрат на соціальні програми та додаткові джерела надходження (наприклад, приватизація).

Проте погашення дефіцитності треба проводити обережно, оскільки фактично кожен спосіб може принести і негативні наслідки. Так, емісія є однією з головних причин інфляції; зовнішні позики сприяють відтоку грошей за кордон, а внутрішні вилучають із обігу певну суму, що стримує дію грошового мультиплікатора, зменшує заощадження і інвестиції; збільшення податкових платежів до певної межі, призводить до тінізації економіки, максимальні надходження забезпечує ставки 35–40%. Жоден зі способів фінансування дефіциту державного бюджету не має абсолютних переваг перед іншими і не є повністю не інфляційним.

Управління фінансування дефіциту державного бюджету в Україні доцільно зорієнтувати на запобігання загострення ситуації у фінансовій сфері. Для цього слід збільшити інвестиційні видатки бюджету і витрати на підтримку вітчизняного бізнесу, а також посилити стимулювання внутрішнього попиту. Необхідною є фінансова підтримка державних банківських установ, спрямована на зміцнення їх стійкості за рахунок нарощування статутних капіталів. Потребують під-

тримки програми стимулювання організованих заоща-
джень населення та обмеження відпливу депозитів.

Висновки

Дефіцит державного бюджету виступає важливим інстру-
ментом державної фінансово-кредитної політики, засобом
впливу на економіко-соціальне становище держави. В Ук-
раїні формування бюджету з дефіцитом зумовлюється тим,
що в нашій державі є значна потреба у проведенні реформ у
різних сферах, фінансуванні державної інфраструктури, пі-
двищенні якості соціальних і адміністративних послуг. Проте
в нашій державі використання дефіцитного бюджетного фі-
нансування не можна розцінювати як виважене. Наслідком
цього стало недостатнє державне фінансування розвитку
національної економіки, проведення структурної перебудови,
формування ринкової інфраструктури та реформування
інших сфер господарського комплексу.

На наш погляд, основні шляхи вдосконалення процесу фор-
мування бюджетів та їхніх дефіцитів мають бути направлені на:

- 1) запровадження жорсткого контролю за раціональним
та ефективним використанням коштів бюджетів усіх рівнів;
- 2) відмову від практики залучення кредитів Національно-
го банку для покриття дефіциту бюджету;
- 3) відмову від покриття дефіциту бюджету за рахунок за-
лучення коштів від розміщення державних цінних паперів;
- 4) запровадження виваженої податкової політики за раху-
нок упровадження системи оподаткування, яка базується на
зменшенні кількості податків, та інші.

Планування і прогнозування бюджетного дефіциту має
базуватися на розрахунках показників виконання планів
надходження доходів по елементному аналізу та передба-
чати зміни їх надходження у поточному та найближчому
періоді.

Список використаних джерел

1. Дем'янишин В.Г. Бюджетне фінансування та його особливості в
сучасних умовах [Електрон. ресурс] / Василь Дем'янишин / Світ фі-
нансів. – 2007. – №2. – С. 34–48.
2. Дем'янишин В.Г. Складання проекту бюджету держави: праг-
матика, проблематика та шляхи удосконалення [Електрон. ресурс] /
Василь Дем'янишин / Світ фінансів – 2007. – №4. – С. 100–115.
3. Звіт про виконання державного бюджету України за 2009 рік у
розрізі економічної класифікації [Електрон. ресурс] / Міністерство
фінансів України. – Режим доступу: <http://www.minfin.gov.ua/file/link/244339/file/Zvit.pdf>
4. Інформація Міністерства фінансів України щодо виконання
Державного бюджету України за 2010 рік [Електрон. ресурс] / Мі-
ністерство фінансів України. – Режим доступу: http://www.minfin.gov.ua/control/publish/article/main?art_id=285530&cat_id=285529
5. Кудряшов В.П. Фінансування дефіциту державного бюджету /
В.П. Кудряшов / Економіка України. – 2009. – №4. – С. 52–64.
6. Стігліц Д.Е. Економіка державного сектора / Д.Е. Стігліц ; [пер. з
англ. Олійник А. та Сільський Р.]. – К.: Основи, 1998. – 854 с.
7. Юрій С.І. Фінанси / С.І. Юрій, В.М. Федосов ; Тернопільськ. нац.
екоп. ун-т. – К.: Знання, 2008. – 611 с.

Ю.І. ЯСЬКО,
аспірант, Київський національний торговельно-економічний університет

Конкурентна політика як форма державного регулювання економіки

У статті досліджено сутність понять «конкурентна полі-
тика держави» та «державне регулювання економіки»,
обґрунтовано необхідність державного регулювання
економічної конкуренції. Також визначено роль та місце
конкурентної політики в системі державного регулюван-
ня економіки.

Ключові слова: конкурентна політика, державне ре-
гулювання економіки, конкуренція, економічна політика,
конкурентне середовище.

В статье исследована суть понятий «конкурентная
политика государства» и «государственное регулиро-
вание экономики», обоснована необходимость госу-
дарственного регулирования экономической конку-
ренции. Также определены роль и место конкурентной
политики в системе государственного регулирования
экономики.

Ключевые слова: конкурентная политика, государ-
ственное регулирование экономики, конкуренция, эко-
номическая политика, конкурентная среда.

In the article we investigated the essence of the con-
cepts «competition policy» and «state regulation of the
economy», grounded the necessity of government regula-
tion of economic competition. Also we determined the role
and place of competition policy in the system of state regu-
lation of the economy.

Keywords: competition policy, government regulation
of the economy, competition, economic policy, competitive
environment.

Постановка проблеми. Конкурентна політика є важливим
елементом економічної політики держави та однією із ключо-
вих форм реалізації державного регулювання економіки, вона

в певній мірі відображає місце та роль держави в регулюванні економічних процесів та забезпеченні економічного зростання. З кінця минулого тисячоліття стрімкий розвиток конкурентних відносин, структурні зміни у світовій економіці зумовили зростання ролі регулюючих засобів держави щодо впливу на конкурентне середовище як у міжнародному, так і національному аспекті. Тому дослідження проблеми конкурентної політики як особливої форми державного регулювання економіки є, на наш погляд, актуальним та необхідним.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. У працях більшості вітчизняних та зарубіжних вчених, які вивчали дану проблематику, основна увага приділяється дослідженню загальних теоретичних засад конкурентної політики держави в цілому. Вагомий внесок у дослідження проблеми конкуренції та основ конкурентної політики зробили такі зарубіжні вчені: Дж. Бейн, Дж. Кейнс, Й. Кірцнер, А. Маршалл, Е. Мейсон, В. Ойкен, В. Парето, М. Портер, Дж. Робінсон, А. Сміт, Дж. Стігліц, Ф. Хайек, Е. Чемберлен, Й. Шумпетер та ін. Дослідження проблематики конкурентної політики не залишилися поза увагою в працях українських і російських науковців, таких як С. Авдашева, З. Борисенко, В. Геєць, Л. Головко, І. Гречишкіна, А. Гриценко, Л. Дідківська, Б. Кваснюк, І. Князева, О. Костусев, В. Лагутін, Н. Розанова, Г. Філюк, А. Циганова, А. Шастітко та інших.

Водночас слід зазначити, що проблема реалізації виваженої конкурентної політики як особливої форми державного регулювання економіки у науковій літературі вивчена недостатньо і потребує подальших досліджень.

Метою статті є дослідження ролі та місця конкурентної політики в системі державного регулювання економіки.

Виклад основного матеріалу. В основі сучасної ринкової економіки будь-якої країни лежить конкуренція. Конкурентна політика являється головним чинником, що визначає як конкурентоспроможність національної економіки в цілому, так і рівень та якість життя населення. Водночас цивілізована добросовісна конкуренція не розвивається сама по собі, а вимагає певних державних заходів. Держава повинна підтримувати її позитивні прояви, попереджувати та припиняти негативні наслідки, що є основною стратегією конкурентної політики держави.

На наш погляд, державне втручання в економічні процеси може бути ефективним та виправданим лише за умови, якщо воно є зваженим, а отже враховує функціональний розподіл між державою та ринком. Тому в економічній теорії часто постає питання співвідношення між державним регулюванням економіки і механізмом ринкового саморегулювання. Вирішення даної проблеми значною мірою залежить від того, як розглядається сутність державного регулювання економіки. Тому перед тим, як перейти до визначення ролі та місця конкурентної політики у системі державного регулювання економіки, пропонуємо з'ясувати суть державного регулювання економіки на сучасному етапі розвитку світового господарства.

У сучасній економічній літературі надано значну кількість визначень поняття державного регулювання економіки, але, на наш погляд, вони сформульовані не досить чітко й однозначно та містять значні розбіжності.

Так, на думку С.В. Мочерного, державне регулювання економіки являє собою цілеспрямований та активний вплив державних та наддержавних органів управління на функціонування та розвиток цілісної економічної системи (а отже, на її розширене відтворення) шляхом використання економічних законів і вирішення економічних суперечностей за допомогою певної сукупності форм та методів [5, с. 56]. В.М. Гринькова та М.М. Новікова розкрили сутність державного регулювання економіки як втручання державних органів влади за допомогою різних і інструментів у розвиток основних економічних процесів з метою забезпечення позитивних соціально-економічних результатів [1, с. 15].

Найбільш повно, на наш погляд, розкрили сутність даного поняття науковці Л.М. Дідівська та Л.С. Головко, які зазначили, що державне регулювання економіки – це система заходів задля здійснення підтримуючої, компенсаційної та регулюючої діяльності держави, спрямованої на створення нормальних умов ефективного функціонування ринку та вирішення складних соціально-економічних проблем розвитку національної економіки й всього суспільства [3, с. 10].

С.М. Чистов державне регулювання економіки розглядає з двох точок зору – з практичної та теоретичної. Так, з теоретичного погляду державне регулювання економіки – це система знань про сутність, закономірності, дії та правила застосування типових методів і засобів впливу держави на перебіг соціально-економічного розвитку, спрямованих на досягнення цілей державної економічної поведінки. Своєю чергою, з практичного погляду державне регулювання економіки автор визначив як сфери діяльності держави щодо цілеспрямованого впливу на поведінку суб'єктів господарювання з метою забезпечення пріоритетів державної економічної політики [2, с. 18]. З нашого погляду, розгляд даної категорії з двох точок зору є доречним, оскільки таке визначення державного регулювання економіки є комплексним, повним та чітким.

Досить детальний аналіз щодо визначення даного поняття провів Л.А. Швайка. Він визначає державне регулювання економіки як комплекс заходів держави, спрямованих на скерування поведінки товаровиробника в напрямі, необхідному для досягнення поставлених органами державної влади цілей. Також до його заслуг можна віднести і те, що він досить чітко відзначив, що державне регулювання економіки можна розглядати як функцію державного управління економікою та як інструмент реалізації економічної політики [7, с. 36].

Слід зазначити, що при дослідженні проблеми співвідношення державного втручання в економіку та ринкового саморегулювання заслуговує на увагу те, що раціональне державне регулювання економіки не протистоїть механізму її ринкового регулювання, а свідомо використовує його регулюючий потенціал, що, своєю чергою, надає ринковим регу-

ляторам можливість більш цілеспрямовано і ефективно впливати на економічний розвиток. У результаті це має сприяти досягненню поставлених державою цілей і пріоритетів із меншими економічними та соціальними втратами.

Основними елементами системи державного регулювання економіки, на наш погляд, є: суб'єкти та об'єкти державного регулювання економіки, цілі, форми та методи регулювання, механізм та інструменти державного регулювання, соціально-економічні результати державного регулювання економіки (рис. 1).

Держава, визначаючи основні принципи стратегічного розвитку в економічній, виробничій, соціальній та інших сферах національного господарства, має проводити збалансовану конкурентну політику, в тому числі гармонійно поєднувати механізм конкуренції та засоби регулювання поведінки суб'єктів господарювання, що порушують конкурентне законодавство. Конкуренція при цьому є елементом ринку, який забезпечує його саморегуляцію.

Виходячи з цінності конкуренції для розвитку ринкової економіки діяльність держави має полягати як у заохоченні, так і в регулюванні конкуренції в потрібних суспільству і державі напрямках. Природно, повинні існувати розумні обмеження державного втручання в конкурентні відносини. Відповідно виникає питання про межі здійснення державної конкурентної політики. Держава займається створенням, розвитком, підтримкою, захистом конкуренції, здійснюючи тим самим «функції, з якими конкурентний механізм не справляється або справляється погано».

Складність процесу функціонування та розвитку конкурентних відносин зумовлює необхідність формування державної конкурентної політики як окремого цілісного напрямку економічної політики держави. Саме завдяки конкурентній

політиці формуються основні правила конкурентної поведінки суб'єктів господарювання.

Конкурентна політика є однією з форм державного регулювання економіки. В сучасних умовах змістовний бік конкурентної політики має відповідати потребам розвитку ринкових відносин, забезпечувати їх прогресивні зміни. Важливо стимулювати конкурентну поведінку суб'єктів господарювання, сприяти прийняттю ними більш ефективних ринкових рішень, кращому захисту прав та інтересів споживачів.

Конкурентна політика держави – це діяльність держави щодо створення та розвитку конкурентного середовища, регулювання конкурентних відносин з метою захисту та стимулювання економічної конкуренції, боротьби із зловживанням монопольним становищем, захисту законних інтересів суб'єктів господарювання, сприяння розвитку цивілізованих ринкових відносин, створення конкурентоспроможного національного виробництва.

Для ефективної реалізації конкурентної політики у держави мають бути у наявності відповідні інструменти їх досягнення. Тому державна конкурентна політика реалізується за допомогою системи інструментів (засобів, регуляторів). Їхнє застосування передбачає розробку надійної законодавчої бази, яка має забезпечити реалізацію змістового боку конкурентної політики, контроль за здійсненням відповідних заходів у сфері конкурентних відносин.

Можливі інструменти конкурентної політики визначаються тими ролями, в яких держава може вступати у відносини з конкретними ринковим суб'єктом: або як регулятор ринку, або як регулятор діяльності товаровиробників.

Інструменти конкурентної політики умовно можна розподілити на чотири групи: регламентуючі інструменти, які полягають у встановленні правил поведінки суб'єктів господарюван-

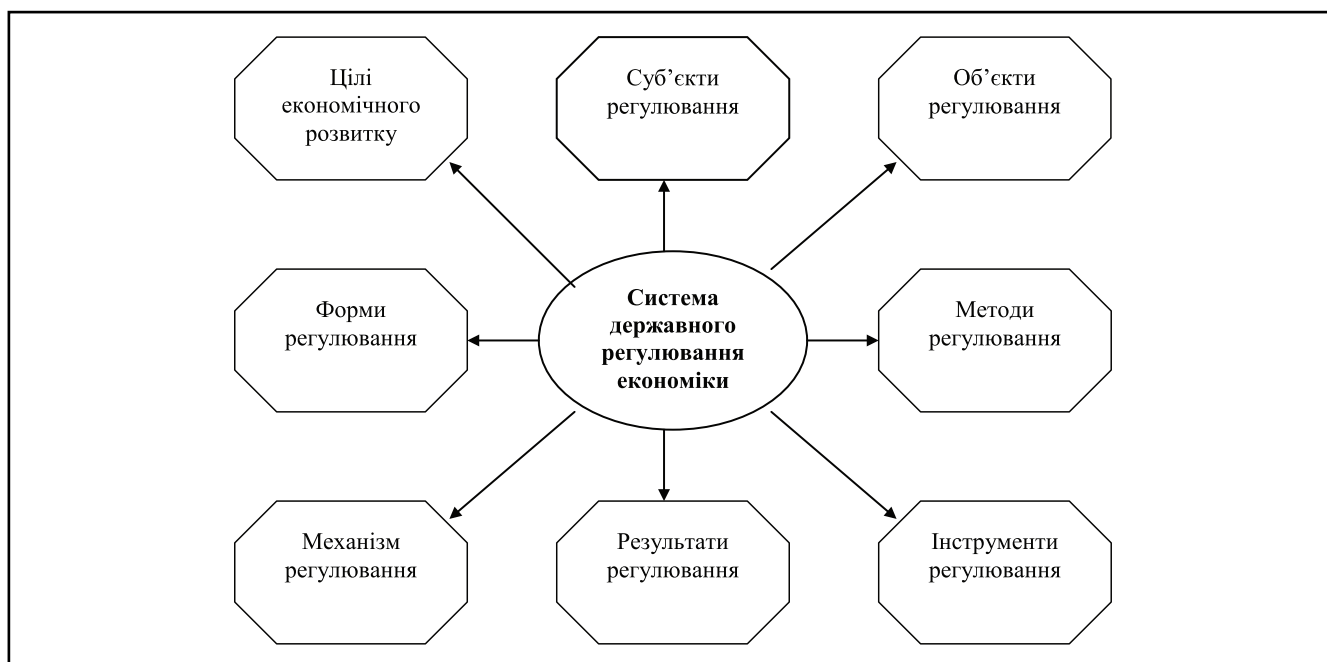


Рисунок 1. Елементи системи державного регулювання економіки*

* Складено автором.

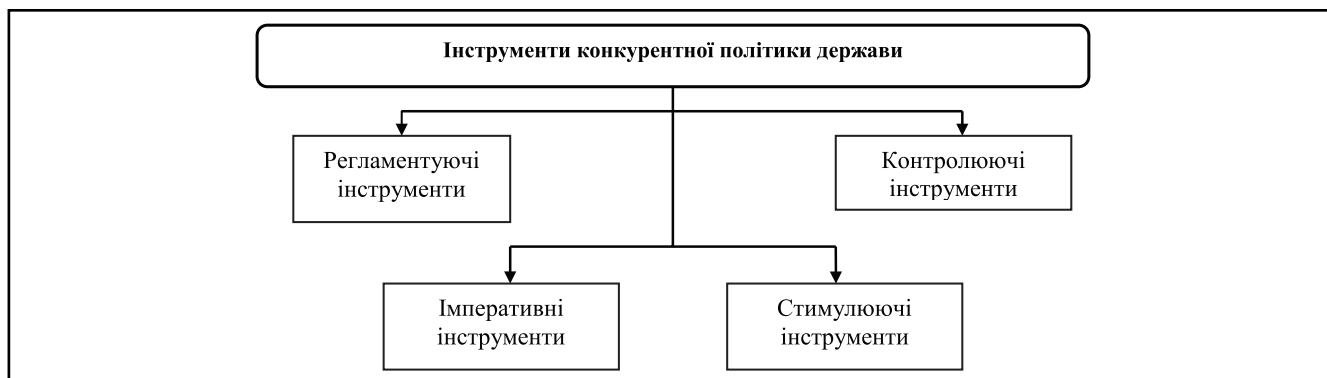


Рисунок 2. Інструменти конкурентної політики держави*

* Складено автором.

ня в сфері економічної конкуренції; стимулюючі інструменти, які сприяють розвитку конкуренції на товарних ринках; контролюючі інструменти, які спрямовані на постійний моніторинг розвитку конкурентних відносин щодо дотримання встановлених правил і норм ринкової поведінки суб'єктів господарювання; імперативні інструменти, які спрямовані на припинення негативних проявів монополізму, попередження порушень конкурентного законодавства та ін. (рис. 2).

Ефективна реалізація конкурентної політики можлива тільки за умов ефективної роботи інституту антимонопольної (конкурентної) служби. В Україні координуюча роль щодо формування та реалізації конкурентної політики належить Антимонопольному комітету України, який у процесі розроблення і реалізації конкурентної політики виконує триєдину роль: 1) як нормотворчий орган; 2) як право застосовний орган; 3) як учасник формування і реалізації конкурентної політики держави.

Слід зазначити, що для забезпечення успішної реалізації конкурентної політики Антимонопольний комітет України використовує інструменти стратегічного та короткострокового планування своєї діяльності. Враховуючи специфіку завдань захисту конкуренції, стратегічне планування застосовує комітет з метою вдосконалення правової й методологічної бази і насамперед стосується планування наукових і методологічних розробок у сфері конкурентної політики.

Короткострокове планування використовується для визначення основних пріоритетів роботи Антимонопольного комітету України на рік і механізмів їх досягнення, а також для оперативного планування розслідувань справ, досліджень ринку й виконання заходів щодо адвокаткування конкуренції [4, с. 14].

У сучасних умовах усе більш посилюється значення переходу від переважно регулювання *ex post* до регулювання *ex ante* – тобто посилення попереднього впливу державних органів на поведінку суб'єктів господарювання, які лише збираються або починають здійснювати антиконкурентні дії [6, с. 130].

У сучасному державному регулюванні економіки роль і місце конкурентної політики визначено фрагментарно, зокрема враховані лише окремі її аспекти, а саме: захист економічної конкуренції, діяльність антимонопольних органів, конкурентне законодавство.

Слід зазначити, що система державного регулювання економіки втілюється у державній політиці. Місце конкурентної політики в системі державного регулювання економіки визначається цілями завданнями, які постають перед державою у певний період часу, та обумовлене загальними цілями економічної політики держави.

Економічна політика держави може ґрунтуватися на різних теоретичних та ідеологічних засадах і навіть іноді всупереч іншим суб'єктам економічних відносин, але держава завжди повинна брати участь не тільки в правовому регулюванні економіки, а й у створенні відповідної конкурентної політики з урахуванням стану промислової та соціальної інфраструктури. Таким чином, держава передовсім повинна активно формувати конкурентне середовище і створювати відповідні переваги для розвитку національної економіки.

Варто зазначити, що роль конкурентної політики не зводиться до застосування конкурентного законодавства до суб'єктів господарювання, які зловживають монопольною владою. Конкуренція може бути ослаблена в результаті заходів державної економічної політики, а ринкова влада окремих суб'єктів господарювання посилена різними методами втручання держави в ринкові відносини. Тому конкурентна політика зумовлює широкую участь антимонопольних органів у виробленні економічної політики держави в цілому, або принаймні тих її напрямів, які можуть безпосередньо вплинути на конкурентну структуру ринку, ділову практику, підприємницьку діяльність підприємств.

У сучасних умовах господарювання конкурентні відносини необхідно підтримувати, захищати та розвивати. Добре спланована та ефективно реалізована конкурентна політика держави сприяє зниженню або усуненню недобросовісної поведінки суб'єктів господарювання, що перешкоджає чесній конкурентній боротьбі та стимулює економічний розвиток у країні.

Висновки

Отже, підсумовуючи вищевикладене, можна зробити висновки про те, що в сучасних умовах розвитку економічних відносин конкурентну політику слід розглядати як особливу форму державного регулювання економіки. Ефективна кон-

курентна політика держави сприяє створенню належних засад для функціонування соціально орієнтованої економіки, громадянського суспільства і правової держави, що забезпечує конституційні права і свободи людини. Своєю чергою, посилення ролі конкурентної політики на національному та міжнародному рівнях – це шлях до підвищення ефективності світової економіки, подальшого успішного розвитку торгівлі, зростання добробуту громадян, впровадження інноваційних технологій.

Список використаних джерел

1. Гринькова В.М., Новікова М.М. Державне регулювання економіки: Навч. посібник. – Х.: Видавничий Дім «ІНЖЕК», 2004. – 756 с.

2. Державне регулювання економіки: Навч. посіб. / С.М. Чистов, А.Б. Никифоров та ін. – Вид. 2-ге. – К.:КНЕУ, 2004. – 440 с.

3. Дідківська Л.І. Державне регулювання економіки: Навч. посіб. – 5-те вид. – К.: Знання, 2006. – 231 с.

4. Костусев О.О. Політика захисту конкуренції в Україні: проблеми й шляхи їх вирішення // Конкуренція. Вісник Антимонопольного комітету України. – 2010. – №4. – С. 12–17.

5. Мочерний С.В., Довбенко М.В. Економічна теорія: підручник. – К.: Академія, 2004.

6. Розанова Н. Эволюция антимонопольной политики России: проблемы и перспективы // Вопросы экономики. – 2005. – С. 129–133.

7. Швайка Л.А. Державне регулювання економіки: Навч. посіб. – К.: Знання, 2006. – 435 с.

УДК 338.242

С.В. КОЗЛОВСЬКИЙ,

д.е.н., професор, Вінницький національний аграрний університет

Концепція стійкості економічної системи як фактор розвитку економіки держави

У статті розглянуті підходи щодо визначення стійкості економічної системи. Досліджено сутність категорії «стійкість економічної системи», її види та запропоновано власне тлумачення «стійкості економічної системи». Проаналізовано значимість оцінки категорії «економічна стійкість». Визначено підходи до управління економічною стійкістю. Наведено основні теоретичні аспекти категорії стійкості економічної системи. Вдосконалено класифікації видів стійкості та факторів впливу на стійкість економічної системи.

Ключові слова: економічна стійкість, стабільність, розвиток.

В статье рассмотрены подходы к определению устойчивости экономической системы. Исследована суть категории «устойчивость экономической системы», ее виды и предложено собственное определение «устойчивости экономической системы». Проанализирована значимость оценки категории «экономическая устойчивость». Предложены варианты управления экономической устойчивостью. Модернизирована классификация видов устойчивости и факторов влияния на устойчивость экономической системы.

Ключевые слова: экономическая устойчивость, стабильность, развитие.

In article approaches to definition of stability of economic system are considered. «Stability of economic system», its kinds are investigated essence of categories and own definition is offered to «stability of economic system». It is analysed the importance of an estimation of a category «economic stability». Variants of management are offered by economic stability. Classification of kinds of stability and is

modernized by the factor of influence on stability of economic system.

Keywords: economic stability, stability, development.

Постановка проблеми. Однією з головних функцій економіки будь-якої країни є забезпечення стійкого її функціонування. Стійкість економічної системи забезпечує економічну безпеку країни, ефективне функціонування галузей економіки, конкурентоспроможність підприємств як на зовнішньому, так і на внутрішньому ринку. Особливого значення набуває поняття стійкості галузей економіки, яка стає одним із визначальних чинників у сучасних умовах світу. Сьогодні зростають роль і значення факторів підвищення економічної стійкості.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Проблеми стійкості та її визначення розглянуті у працях С.Н. Анохіна, О.В. Ареф'євої, С.П. Бараненка, Н.П. Бусленка, В.Л. Іванова, О.М. Колодізева, Ю.В. Масленка, М.А. Павловського, А.П. Поліщука, Н.В. Шандова та інших.

Мета статті полягає у розкритті сутності та особливостей стійкості економічної системи як необхідної умови розвитку економіки країни, узагальненні визначення і обґрунтування напрямів використання поняття «стійкість економічної системи», визначенні факторів впливу на забезпечення стійкості.

Виклад основного матеріалу. Поняття стійкості є фундаментальним, оскільки без нього неможливо реалізувати стан економічного зростання і прогресивного розвитку суспільства. Дане поняття стало широко використовуватися в науковій літературі гуманітарної сфери (з економіки і розвитку суспільства) лише в кінці XX століття. Тим часом у технічній сфе-

рі воно стало широкоживаним в кінці XIX ст., після того як було визначено поняття стійкості і сформульовано теореми про стійкість і нестійкість технічної системи [1].

Можна відокремити чотири основні підходи до розгляду поняття «економічна стійкість», що існують сьогодні в економічній науці.

Перший підхід передбачає застосування терміна *Steady state* (стійкий стан, стан стаціонарної стійкості), який був введений Р. Солоу і відображає умови динамічної рівноваги економічної системи. В. Ячменьова вважає, що «...стійкість у загальному вигляді зумовлена можливостями внутрішніх енергоматеріальних сил елементів організації, які здатні підтримувати її у межах характерної для неї рівноваги і які відповідно дають можливість організації зберігати структуру і виконувати свої функції стійко, надійно у змінних умовах середовища». Багато науковців, зокрема С. Анохін, І. Бланк, А. Загоруйкін, Б. Колас, О. Колодізев, К. Нужний, В. Рошнін, Ю. Сімах, В. Сумин та ін., звертаються до поняття стійкого стану, рівноваги під час дослідження «економічної стійкості» [2–4]. Проте слід зазначити, що термін «стійкість» характеризує процес, пов'язаний із рівновагою, але не є тотожний їй.

Другого підходу щодо розгляду проблеми стійкості на мікрорівні дотримується сьогодні більшість західних науковців. Російські та українські економісти-дослідники, такі як В. Дергачьова, Д. Ковальов і Т. Сухорукова, З. Коробкова, Є. Коротков, А. Шеремет, Ю. Масленко, Н. Кульбака І. Недін, І. Сенько [5], економічну стійкість підприємств ототожнюють з його фінансовим станом. Фінансова стійкість, на думку представників цього підходу, формується внаслідок стабільного одержання підприємством прибутків, що створює можливості для вільного маневрування та ефективного використання грошових коштів і сприяє підвищенню ритмічності та надійності процесів матеріально-технічного постачання, виробництва і реалізації продукції.

Третій підхід під час оцінювання стійкості економічної системи виходить з положень концепції стійкого розвитку (su-

stainable development), точкою відліку для розвитку якої є звіт Міжнародної комісії ООН з навколишнього середовища і розвитку у 1987 році. Нова стратегія розвитку суспільства виходить із пріоритетів майбутнього і її можна визначити як стратегію виживання і неперервного розвитку цивілізації (і країни) в умовах збереження довкілля.

Дотримуються цих поглядів А. Деркач, Л. Мельник, А. Семенов та А. Фадеева, які характеризують стійкий розвиток як такий, за якого економічні, екологічні та соціальні цілі урівноважуються та інтегруються, а темпи економічного зростання не перевищують темпів відтворення природних ресурсів, причому основним показником такого розвитку вважається покращення якості життя [6].

Четвертого підходу дотримуються такі відомі економісти, як Дж.С. Міль, Й. Шумпетер, Р. Харррод, Ф. Котлер, Д. Морріс та ін. Серед російських учених поняття стійкого розвитку підприємств пов'язує з поняттям економічного зростання А.С. Воронов, Н.В. Шандова, які вважають, що «...концепція економічної стійкості полягає в максимальному значенні зростання економіки за мінімального відхилення економічної системи від стану рівноваги» [7]. У цьому підході ми зустрічаємо ототожнення поняття «розвиток» з поняттями «росту», «зростання», які передбачають лише збільшення кількісних, а не якісних характеристик соціально-економічної системи.

Практика реалізації концепції сталого розвитку дозволяє виділити такі основні підходи до управління економічною стійкістю (рис. 2).

1. Системний підхід розглядає економічну стійкість як сукупність взаємопов'язаних та взаємообумовлених складових, які забезпечують збалансований розвиток шляхом встановлення оптимальних кількісних співвідношень між елементами системи та формування сталих структурних зв'язків між ними [8, 9]. Таким чином, управління економічною стійкістю зводиться до забезпечення максимально узгодженої взаємодії всіх елементів та збереження цілісності системи в умовах мінливості зовнішнього середовища.

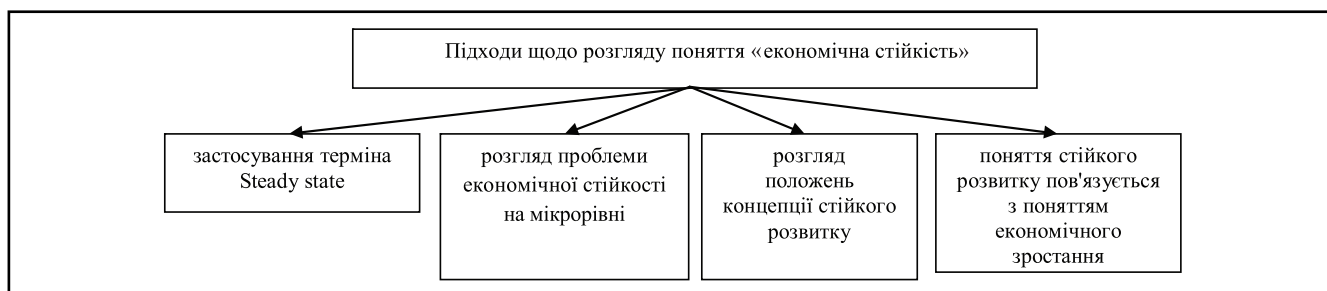


Рисунок 1. Підходи щодо розгляду поняття «економічна стійкість»

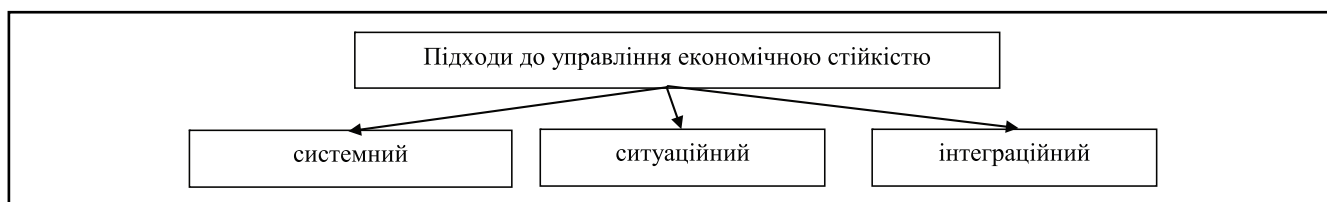


Рисунок 2. Підходи до управління економічною стійкістю

Підходи авторів щодо трактування поняття «економічна стійкість»

Джерело	Позиції авторів щодо трактування поняття «економічна стійкість»
Алексєєнко Н.В. [12]	Стан матеріальних, економічних і трудових ресурсів, їх розподіл і використання, які забезпечують розвиток підприємства на основі зростання прибутку і капіталу при збереженні платоспроможності та кредитоспроможності в умовах допустимого рівня ризиків
Анохін С.Н. [13]	Такий рівноважний стан промислового підприємства, при якому економічні й управлінські рішення здатні регулювати основні чинники стійкого положення підприємства: управління, виробництва, фінансів, персоналу і стратегії в заданих межах ризику
Ареф'єва О.В., Городянська Д.М. [14]	Сукупність взаємообумовлених та взаємопов'язаних складових, які за будь-яких умов забезпечують здатність до ведення діяльності підприємств, запас ресурсів (ресурсного потенціалу) та збалансований процес функціонування
Бараненко С.П., Шеметов В.В. [15]	Міцність та надійність її елементів, вертикальних, горизонтальних, та інших зв'язків всередині системи, здатності протистояти внутрішнім і зовнішнім збуренням
Бугай В.З. [16]	Здатність підприємства поглинати зовнішні і внутрішні дестабілізуючі фактори через ефективне застосування своїх ресурсів за рахунок використання і вдосконалення економічного потенціалу
Бурда А.І. [17]	Системне явище, яке виступає індикатором відхилень від потенційно можливого конкурентного стану на певному етапі життєдіяльності підприємства
Бусленко Н.П. [18]	Стійкість економічної системи – це можливість функціонування системи з ефективністю, не нижче заданої в деякому діапазоні умов
Василенко О.В. [19]	Здатність системи зберігати свій працездатний стан щодо досягнення запланованих результатів за наявності різних мінливих впливів
Відеке Б. [20]	Здатність системи зберігати рух за означеною траєкторією, тобто дотримуватися визначеного режиму функціонування
Єремейчук Р.А. [21]	Така організація його виробничо-господарської діяльності, що дає змогу забезпечити стабільні техніко-економічні показники з позитивною динамікою й ефективно адаптуватися до збурювань навколишнього й внутрішнього середовища
Зайцев О.Н. [22]	Такий стан підприємства, при якому зберігається здатність ефективного функціонування і стабільного прогресивного розвитку при негативних впливах зовнішнього середовища
Зеткіна О.В. [23]	Забезпечення рентабельної виробничо-комерційної діяльності підприємства за рахунок підвищення ефективності використання виробничих ресурсів і управління підприємством, стійкого фінансового стану за рахунок поліпшення структури активів, а також стабільного розвитку потужності підприємства і соціального розвитку колективу при самофінансуванні в умовах зовнішнього середовища, що динамічно розвивається
Іванов В. [24]	Здатність економічної системи не відхилятися від свого стану (статистичного або динамічного) при різних внутрішніх і зовнішніх дестабілізуючих впливах за рахунок ефективного формування і використання фінансових, виробничих і організаційних механізмів
Кириленко В.І. [25]	Здатність економіки вистояти в умовах воєнного протистояння, забезпечити надійне задоволення воєнно-економічних потреб збройних сил і потреб господарства країни в інтересах досягнення перемоги
Козловський С.В. [26]	Здатність економічної системи після деякого збурення (зміни параметрів економічної системи, її показників) швидко повертатися у стан не гірший попереднього, зберігати свій стан як завжди довго, а також поліпшувати свій стан до величини збурення за умови позитивної зміни економічних параметрів системи
Колодізев О.М., Нужний К.М. [27]	Стан рівноваги або здатність повертатися в цей стан відкритої соціально-економічної системи (підприємства), після того як мало місце виведення з цього стану зовнішніми й внутрішніми збурюючими впливами за рахунок ефективного використання усіх видів ресурсів з подальшою спроможністю забезпечувати оптимальний процес їх поповнення
Коренченко Р.А. [28]	Здатність підприємства до самозбереження, тобто раціонального використання резервів підприємства у часі, що дають можливість протистояти впливові зовнішніх факторів
Малінін К.Г. [29]	Адекватність системи середовищу, як зовнішньому, так і внутрішньому, що передбачає знаходження параметрів системи в деякому допустимому околі, що забезпечує її функціонування і розвиток
Медведев В.А. [30]	Рівноважний збалансований стан економічних ресурсів, який забезпечує стабільну прибутковість і нормальні умови для розширеного відтворення в тривалій перспективі з врахуванням найважливіших зовнішніх і внутрішніх чинників
Мизнікова Т.Н. [31]	Володіння системою чинників виробничого, фінансового та соціального характеру, здатною незалежно від зовнішніх впливів і внутрішнього стану підприємства за рахунок взаємної оптимізації внутрішньої структури і внутрішніх зв'язків забезпечувати стійку фінансову та виробничо-технологічну активність з метою задоволення суспільних і соціальних потреб як колективу підприємства так і суспільства в цілому
Павловський М.А. [32]	Певна властивість економічної системи відображати її динаміку, яка залежить від множини факторів
Поліщук О.П. [33]	Здатність оптимально використовувати свій потенціал, що дасть змогу йому швидко адаптуватися до динамічних змін зовнішнього середовища, в довгостроковій перспективі задовольняючи потреби всіх учасників господарської діяльності
Попельнюхов Р.В. [34]	Відображає її здатність ефективно протидіяти несприятливим внутрішнім і зовнішнім впливам, адекватно і швидко змінювати свою внутрішню структуру відповідно до різних умов
Севаст'янов А.В. [35]	Здатність економічної системи, що піддалася несприятливому відхиленню за межі її припустимого значення, повернутися у стан рівноваги за рахунок власних ресурсів, позики, перепрофілювання виробництва
Сімах Ю.А. [4]	Це потенційні можливості підприємства повернутися у стан рівноваги, в якому підприємство має позитивну динаміку функціонування або не виходить за межі встановлених границь
Тарасова О.О. [36]	Здатність економічної системи, що потрапила у несприятливе відхилення за межі її допустимого стану, повернутися у стан рівноваги за рахунок власних і запозичених ресурсів
Удовіченко М.О. [37]	Означає зміну рівноважних станів, які гарантують досягнення стратегічних і тактичних цілей у конкретні проміжки часу й забезпечують відповідністю параметрів і результатів перебігу внутрішньогосподарських процесів змінним вимогам внутрішнього середовища

2. Ситуаційний підхід покликаний виявити закономірності формування економічної стійкості в просторі і часі та розробити комплекс управлінських дій щодо забезпечення динамічної рівноваги у визначений період часу в конкретній ринковій ситуації. При цьому економічна стійкість підприємства розглядається як тимчасове явище, що досягається в процесі постійної взаємодії із зовнішнім середовищем. Накопичені кількісні параметри в процесі еволюції змінюють якісні характеристики системи, внаслідок чого порушується внутрішня узгодженість її елементів. Таким чином, руйнування досягнутої рівноваги змінюється виникненням нових стійких пропорцій, тим самим забезпечуючи економічній системі перехід на якісно новий рівень розвитку.

3. Інтеграційний підхід розглядає економічну стійкість як сукупність економічних систем мікро-, мезо- та макrorівня. Інтеграційний підхід – це підхід дослідження економічних процесів з позицій розгляду сучасної економічної системи, яка є сукупністю економічних систем різного рівня: держави, регіонів, галузей, підприємств тощо. Сучасні економічні системи є складними багаторівневими, багатфакторними, багатокритеріальними відкритими системами, які мають специфічні властивості: цілісність, цілеспрямованість, передбачуваність, самоорганізованість.

Узагальнюючи означені підходи, можна зробити висновок, що система управління економічної стійкості передба-

чає реалізацію комплексу управлінських дій, спрямованих на формування динамічної структури, здатної вести неперервну в часі та економічно успішну щодо досягнення поставлених стратегічних цілей діяльність в умовах постійного впливу факторів зовнішнього середовища, зберігаючи при цьому ознаки цілісності і рівноваги. Управління економічною стійкістю системи – це використання організаційних, економічних, соціальних методів управління, спрямованих на забезпечення економічної стійкості системи.

Для виокремлення специфічних категорій розглянемо основні теоретичні аспекти категорії стійкості. У сучасній вітчизняній і зарубіжній економічній літературі існує декілька підходів до визначення сутності категорії «стійкість». Найбільш поширений полягає в тому що, «стійкість» – якість, що дозволяє системі витримувати зміни параметрів зовнішнього середовища, відмінні від розрахункових. У Словнику української мови «стійкість» визначена як «...здатність витримувати зовнішній вплив, протидіяти чомусь; довго зберігати і виявляти свої властивості, не піддаватися руйнуванню, псуванню тощо» [10, с. 710].

В економічній теорії «стійкість» розглядають як одне з понять концепції економічної рівноваги, згідно з якою досягнення та утримання рівноважного стану в економіці належить до найважливіших мікро- і макроекономічних процесів. Із даної концепції випливає, що економічні суб'єкти намагаються пе-

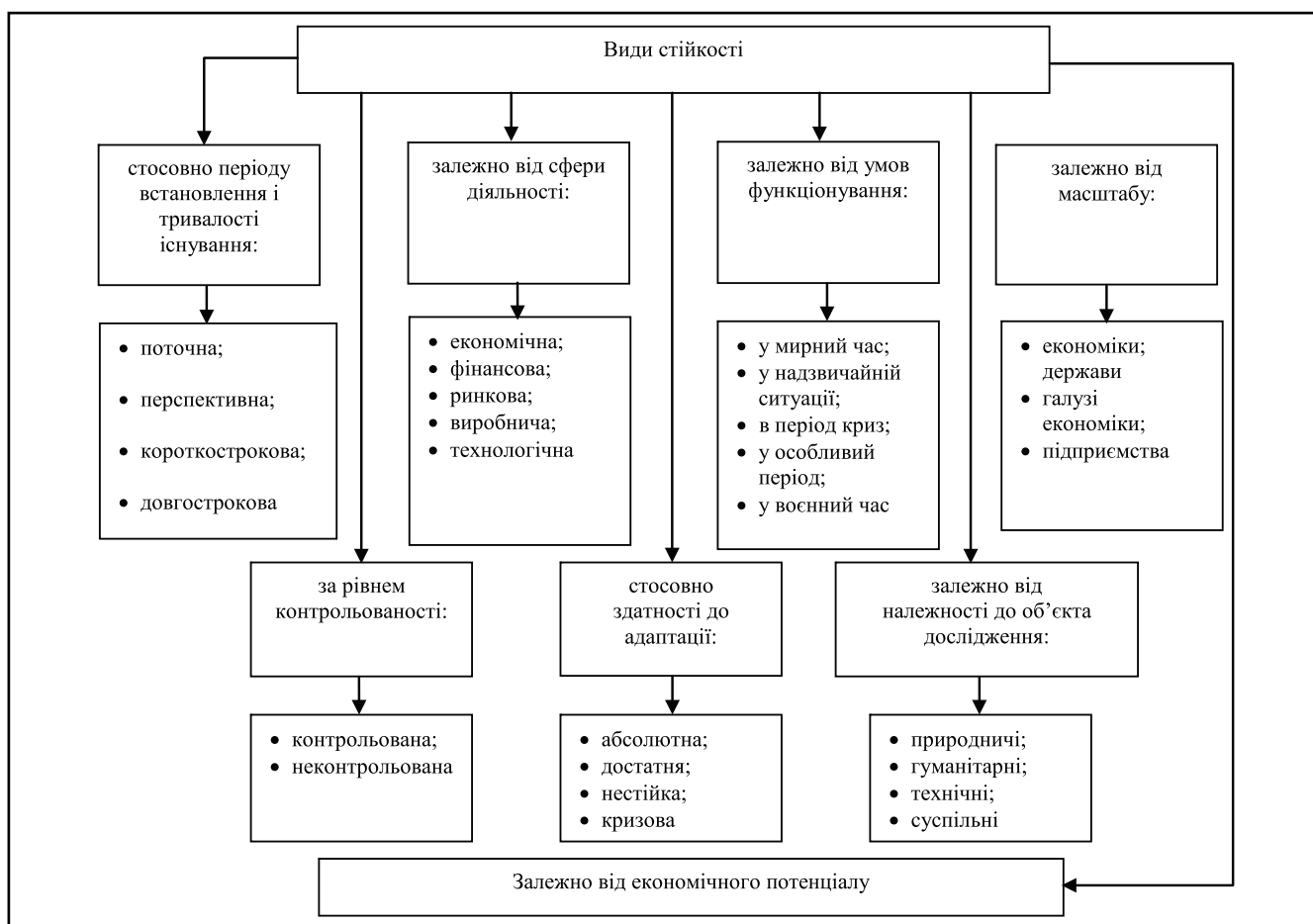


Рисунок 3. Види стійкості

ревести економічну систему в оптимальний стан, розглядаючи його як рівноважний, котрий у даному контексті асоціюється з поняттям стійкості. У «Великому економічному словнику» категорія «стійкість» трактується як «...сталість, постійність, невіддільність ризику втрат і збитків» [11, с. 770].

Наведемо більш розгорнуті трактування поняття «економічна стійкість» найбільш відомих науковців у таблиці.

Узагальнивши підходи до визначення поняття «стійкість», можна зробити висновок, що більшість авторів виділяють: стійкість економіки, економічна стійкість підприємства, стійкість банку, також фінансову та виробничу стійкості; деякі автори розглядають роботи об'єктів господарської діяльності, стійкість до умов в надзвичайних ситуаціях тощо. Різноманітність видів стійкості зумовлює потребу систематизувати дану класифікацію [38] за ознаками з позицій сучасних умов функціонування та доповнити її новими ознаками, як показано на рис. 3.

Дана класифікація доповнена елементом «економічний потенціал» [26], який розглядається як узагальнена цільова функція, яка характеризує величину накопичених системою економічних ресурсів. Концепцію економічної стійкості варто розглядати з позиції максимального значення зростання

економічного потенціалу при мінімальному відхиленні економічної системи від стану рівноваги. Отже, дана класифікація стійкості економіки може бути універсальною та адаптована до сучасних умов функціонування економіки. Рівень розвитку кожного виду стійкості впливає на загальну стійкість економіки держави.

У результаті проведених досліджень виявлено, що існує різноманіття класифікацій факторів, видів, типів і критеріїв стійкості економічної системи. Особливого значення у визначенні стійкості економічної системи відіграють фактори впливу на стійкість. Розглядаючи фактори впливу на стійкість економічних систем, можна виокремити запропоновану Л.А. Пустуєвою [38] класифікацію стійкості економічної системи, в якій всі фактори поділяються на три складові: макроекономічні, мезоекономічні та мікроекономічні. Дану класифікацію можна доповнити ще однією категорією «глобальні фактори» (рис. 4).

Відповідно до визначених факторів забезпечення стійкості економічної системи можна виокремити основні її види:

1) зовнішню економічну стійкість, що характеризує здатність системи адаптуватися до впливу природних, економічних, політичних, соціальних, демографічних та виробничо-технологічних факторів зовнішнього середовища;

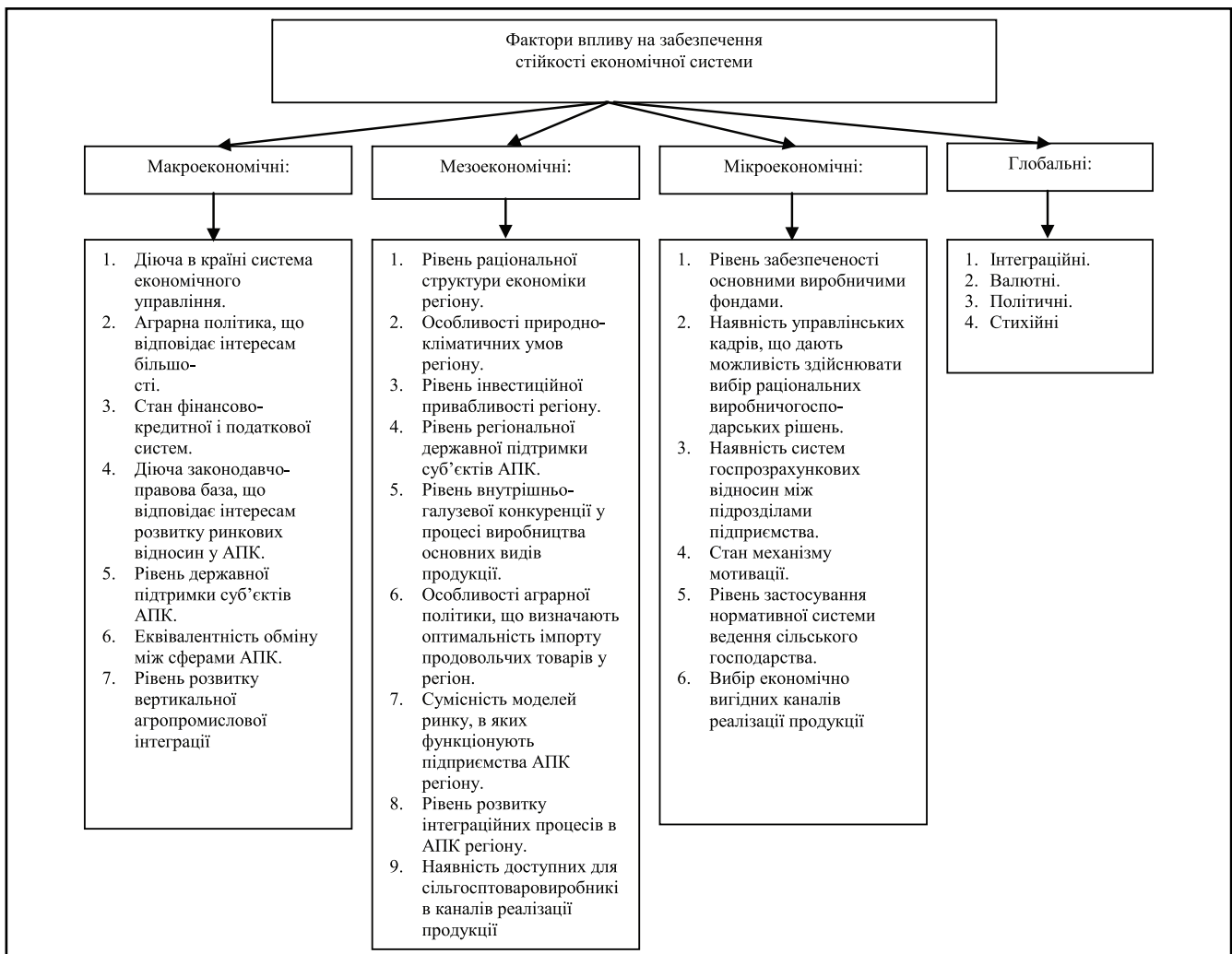


Рисунок 4. Фактори впливу на забезпечення стійкості економічної системи

2) внутрішню економічну стійкість, що характеризує здатність системи забезпечувати відповідність зміни виробничих, трудових, інформаційних, фінансових ресурсів і соціальної сфери найбільш оптимальним рішенням;

3) галузеву економічну стійкість, яка визначає можливості системи встановлювати оптимальні співвідношення при взаємодії з підприємствами у процесі інтеграції;

4) глобальну економічну стійкість, яка визначає здатність економік держав забезпечувати загальний розвиток світової економіки.

Таким чином, найважливішою ознакою стійкості економічної системи є її здатність функціонувати та розвиватися в умовах змінюваного внутрішнього і зовнішнього середовища. Тому поділ факторів, що впливають на стійкість, на внутрішні, зовнішні й успадковані є найсуттєвішим. Тільки інтегрована сукупність дій усіх цих факторів забезпечує цілісність та єдність сукупного й індивідуального економічного відтворення.

Висновок

Виходячи з вищевикладеного можна зробити певні узагальнення. Стійкість економіки як узагальнений показник надає інформацію про реальний стан економічної системи України, а з урахуванням можливих змін зовнішніх та внутрішніх умов функціонування економіки України, а також дає змогу всім іншим суб'єктам економічної діяльності своєчасно та адекватно реагувати на можливі зміни стійкості економіки України та ухвалювати адекватні управлінські рішення.

Реалізація стійкого функціонування й розвитку економіки держави вимагає насамперед розробки науково обґрунтованої методики оцінки рівня стійкості, визначення системи критеріїв, показників та індикаторів, за допомогою яких можна проводити аналіз стійкості економіки, а також управляти процесом її підвищення.

Список використаних джерел

1. Павловский М.А., Путята Т. В. Теоретическая механика. – К.: Вища школа, 1985. – 328 с.
2. Анохин С.Н. Методика моделирования экономической устойчивости промышленных предприятий в современных условиях. – Саратов: Сарат. гос. техн. ун-т, 2000. – 40 с.
3. Колодизев О.М., Нужний К.М. Дослідження сутності та змісту економічної стійкості підприємства // Науч.-техн. сб.: Коммунальное хозяйство городов. – 2007. – №78. – С. 238–243.
4. Сімех Ю.А. Визначення поняття конкурентостійкості підприємства // Вісник Міжнародного слов'янського університету. Серія «Економічні науки». – Т. X. – 2007. – №1. – С. 12–16.
5. Масленко Ю.В., Кульбака Н.А. Устойчивое развитие предприятия – фактор экономической безопасности. – [Електрон. ресурс]. Режим доступа: <http://masters.donntu.edu.ua/2002/fem/kulbaka/lib/s3.htm>]
6. Фадеева А.С. Концепция устойчивого развития туризма // Культура народов Причерноморья. – 2006. – №89. – С. 48–51.

7. Шандова Н.В. Оцінка загальної стійкості розвитку промислового підприємства // Економічний простір: зб. наук. пр. – №21. – Дніпропетровськ: ПДАБА, 2009. – С. 276–292.

8. Ареф'єва О.В. Економічна стійкість підприємства: сутність, складові та заходи з її забезпечення / О.В. Ареф'єва, Д.М. Городинська // Актуальні проблеми економіки. – 2008. – №8 (86). – С. 83–90.

9. Иванов В.Л. Концепция управления организационно-экономической устойчивости промышленного предприятия / В.Л. Иванов // Экономика. Менеджмент. Предпринимство. – 2011. – №23 (I). – С. 75–80.

Словник української мови / Академія наук Української РСР. Ін-т мов-ва ім. О. О. Потебні. [ред.: І.С. Назарова, О.П. Петровська, Л.Г. Скрипник, Л.А. Юрчук]. ? К.: Наукова думка, 1978. ? Т. IX. – 853 с.

11. Большой экономический словарь / [под. ред. А.Н. Азриликана]. – М.: Институт новой экономики, 1997. – 864 с.

12. Алексеенко Н.В. Устойчивое развитие предприятия как фактор экономического роста // Экономика і організація управління: зб. наук. пр. – Вип. №3 / Під заг. ред. П.В. Єгорова. – Донецьк: ДонНУ, Каштан, 2008. – С. 59–65.

13. Анохин С.Н. Методика моделирования экономической устойчивости промышленных предприятий в современных условиях. – Саратов: Сарат. гос. техн. ун-т, 2000. – 40 с.

14. Ареф'єва О.В., Городянська Д.М. Економічна стійкість підприємства: сутність, складові та заходи з її забезпечення // Актуальні проблеми економіки. – 2008. – №8. – С. 83–90.

15. Бараненко С.П., Шеметов В.В. Стратегическая устойчивость предприятия. – М.: Центрполиграф, 2004. – 285 с.

16. Бугай В.З., Омельченко В.М. Аналіз та оцінка фінансової стійкості підприємства // Держава та регіони. – 2008. – №1. – С. 34–39.

17. Бурда А.І. Методичні підходи до оцінювання впливу складників тріади потенціалу на сталий розвиток підприємства // Науковий вісник НЛТУ України: зб. наук.-техн. пр. – Львів: РВВ НЛТУ України. – 2009. – Вип. 19.12. – 336 с. – С. 141–153.

18. Бусленко Н.П. Моделирование сложных систем. – М., 1968. – С. 28.

19. Василенко А.В. Менеджмент устойчивого развития предприятия: монография. – К.: Центр учебной литературы. – 2005. – 648 с.

20. Видеке Б. Система рациональной организации металлургического производства / Б. Видеке, Ю.Б. Иванов – Х. : Изд-во «Основа», 1994. – 174 с.

21. Еремейчук Р.А. Обоснование стратегии устойчивого развития предприятия / Р.А. Еремейчук // Экономика розвитку. – 2002. – №2(22). – С. 56–60.

22. Зайцев О.Н. Оценка экономической устойчивости промышленных предприятий (на примере промышленности строительных материалов): автореф. дисс. ... канд. экон. наук: 08.00.05 «Экономика и управление народным хозяйством» / О.Н. Зайцев. – Хабаровск, 2007. – 23 с.

23. Зеткина О. В. Об управлении устойчивостью предприятия / О.В. Зеткина. – [Электрон. ресурс]. – Способ доступа: <http://www.conif.boom.ru/third/section3.htm>. – Загол. с экрана

24. Иванов В.Л. Управління економічною стійкістю промислових підприємств (на прикладі підприємств машинобудівного комплексу): монографія. – Луганськ: ЧНУ ім. В. Даля, 2005. – 268 с.

25. Теорія і практика воєнної економіки: Навч. посібник / За ред. В.І. Кириленка. – К.: ВП НАОУ, 2001. – Ч. 1. – 190 с.
26. Козловський С.В. Управління сучасними економічними системами, їх розвитком і стійкістю. Монографія. Вінниця, «Меркьюрі-Поділля», 2010. – 423 с.
27. Колодізев О.М., Нужний К.М. Дослідження сутності та змісту економічної стійкості підприємства // Науч.-техн. сб.: Коммунальное хозяйство городов. – 2007. – №78. – С. 238–243.
28. Коренченко Р.А. Общая теория организации: учебник для вузов. – М.: Юнити – ДАНА, 2003. – 286 с.
29. Малинин К.Г. Устойчивость функционирования предприятия в рыночной экономике: автореф. дисс. ... канд. экон. наук. – М.: МГАХМ, 1997. – 21 с.
30. Медведев В.А. Устойчивое развитие общества: модели, стратегия. – М.: Академия, 2001. – 267 с.
31. Мызникова Т. Н. Факторы формирования экономической устойчивости агропредприятия <http://www.lib.csu.ru>
32. Павловський М. А. Стратегія розвитку суспільства: Україна і світ (економіка, політологія, соціологія) К., «Техніка», 2001. – 312 с.
33. Поліщук А.П. Теоретико-методологічні основи економічної стійкості сільськогосподарських підприємств / Поліщук А.П. // Економіка АПК. – 2006. – №8. – С. 109–113.
34. Попельнюхов Р.В. Теоретико-методичні засади макроекономічної стабільності. «Економіка та держава» №2, 2009. – С. 58–61.
35. Севастьянов А.В. Оценка экономической устойчивости предприятия / А.В. Севастьянов. – [Электрон. ресурс]. – Способ доступа: <http://www.mte.ru/w6.nsf>. – Загол. с экрана.
36. Тарасова О.О., Цямрюк Ю.С. Розробка системи показників для оцінки фінансово економічної стійкості підприємства. – К., НДЕІ, 36. наук. праць «Формування ринкових відносин в Україні» №5, 2008. – С. 17–23.
37. Удовіченко М.О. Економічна стійкість аграрних підприємств: фактори, види, модель побудови // Вісник Полтавської державної аграрної академії. – 2012. – №2. – С. 185–189.
38. Пустуев А.Л. Экономический механизм устойчивости в системе управления АПК / А.Л. Пустуев, Ф.А. Степанов // Аграрный вестник Урала. – 2008. – №12. – С. 31–32.

УДК 338.433:631.11 (477)

І.Г. НЕСТЕРОВ,
аспірант*, Національний університет біоресурсів та природокористування України

Діяльність агропромислових транснаціональних корпорацій на аграрному ринку України

Розглянуто діяльність агропромислових транснаціональних корпорацій на аграрному ринку України.

Ключові слова: агропромислові транснаціональні корпорації, аграрний ринок, агропромисловий комплекс, структурні підрозділи.

Рассмотрена деятельность агропромышленных транснациональных корпораций на аграрном рынке Украины.

Ключевые слова: агропромышленные транснациональные корпорации, аграрный рынок, агропромышленный комплекс, структурные подразделения.

The activity of agroindustrial multinational corporations at Ukrainian agricultural market has been considered.

Keywords: agroindustrial multinational corporations, agricultural market, agroindustrial complex, structural subdivisions.

Постановка проблеми. Розглядаючи Україну як стратегічно важливий регіон для виробництва продовольства, велика кількість агропромислових транснаціональних корпорацій (далі – ТНК) прийшла на український ринок ще на початку 90-х років, одразу після здобуття нашою країною не-

залежності задля освоєння нових ринків збуту своєї продукції, одержання доступу до нових ресурсів, а також закріплення конкурентних позицій на цій території.

Актуальні питання, пов'язані з діяльністю ТНК у світі та у певному, окремо взятому регіоні, їхній вплив на перебіг економічних процесів і розвиток світової економіки в умовах глобалізації досліджувалися та знайшли відображення у працях вітчизняних та зарубіжних учених-економістів В. Базилевича, Д. Баюри, В. Вергуна, Р. Вернона, Ф. Котлера, Є. Панченка, О. Рогача, В. Рокочі, Г. Хоффа, та інших учених.

Проте на даний час існує ряд питань, які потребують додаткового дослідження та глибшого осмислення з огляду на сучасні потреби та вимоги пов'язанні із визначення ролі ТНК, а також оцінкою сучасного стану і специфічних особливостей діяльності ТНК на аграрному ринку України, що дозволить виявити сегменти ринку з найвищою концентрацією ТНК та створити передумови для залучення транснаціонального капіталу в агропромисловий сектор.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. За останні десятиліття значення та вплив ТНК на процеси, що

* Науковий керівник – доктор економічних наук, професор Г.М. Чорний

відбуваються у світовій економіці, значно збільшилися. Це пояснюється тим, що значна більшість ТНК за своєю організаційною структурою та фінансовим потенціалом може зрівнятися з деякими державами та міждержавними організаціями. Це, своєю чергою, дає змогу вважати ТНК суб'єктами міждержавних стосунків, які мають безпосередній вплив на світову економіку та зовнішньоекономічну діяльність різних країн.

Вибірка статистичних даних, що пов'язані з предметом дослідження та опубліковані у щорічних Світових інвестиційних звітах (World Investment Reports), підготовкою яких займається Конференція ООН з торгівлі та розвитку (UNCTAD – United Nations Conference on Trade and Development), містить огляд закордонної діяльності всіх ТНК та включає розраховані економічні показники найбільших ТНК світу (див. табл.).

У 2011 році в порівнянні з 2010 роком усі економічні показники показали позитивний приріст, а саме: загальні активи та загальні продажі ТНК збільшилися на 3,8 і 15,6% відповідно. Свідченням цього є статистичні дані, наведені у таблиці.

Мета статті – оцінити сучасний стан та специфічні особливості діяльності агропромислових транснаціональних корпорацій на аграрному ринку України.

Виклад основного матеріалу. Прикладом ТНК, що функціонують у галузі агропромислового машинобудування, агропромислової хімічної промисловості, постачання та виробництва продуктів харчування та інших галузях промисловості, сумісних з аграрним та агропромисловим виробництвом, є Deere, CNH, AGCO, BASF, Claas, Monsanto, Bayer, Dow, Pioneer, DuPont, Pfizer, Cargill, Nestle, Kraft та ін.

Розгляд і вивчення значної кількості визначень категорії «транснаціональна корпорація» та виокремлення головних аспектів кожного з них з прив'язкою до аграрного виробництва та агропромислового підприємництва дає підстави стверджувати, що агропромислові ТНК – це глобальні об'єднання виробничого, комерційного або науково-технологічного спрямування, що діють на агропромисловому ринку в міжнародному масштабі, складаються з мережі взаємопов'язаних підприємств і структурних підрозділів, розташованих у різних країнах, мають спільну місію, дотримуються єдиної стра-

тегії розвитку, мають складну організаційну структуру з відповідною структурою апарату управління та провадять єдину політику, а також володіють прямими іноземними інвестиціями і контролюють виробничі активи за кордоном.

Міжнародна економічна ситуація і кон'юнктура на світовому ринку нестримно змінюються, і процес формування економіко-географічних зон знаходиться на завершальному етапі. Ці зони і регіони чітко показали себе на міжнародній арені в ролі конкурентоспроможних партнерів та ринків, готових для новинок.

За даними Business Monitor International, на даний час в Україні функціонують понад 580 структурних підрозділів ТНК, близько 20% яких є структурними підрозділами агропромислових ТНК [7].

Потужний біокліматичний потенціал України як аграрної держави: близько 30% світових чорноземів, сприятливі природно-кліматичні умови та достатні трудові ресурси з їхніми багатовіковими традиціями ведення сільськогосподарського виробництва досі не використовуються у повному обсязі. Також варто зазначити і те, що Україна має вигідне експортно-логістичне розташування з виходом у Чорне море. Все це свідчить про те, що агропромисловий комплекс України має стати однією з основних галузей народного господарства, яка повинна забезпечити не лише продовольчу, а й енергетичну безпеку країни, а також стати найбільшим джерелом валютних доходів, зокрема від експорту української агропромислової продукції.

Останнім часом питання привабливості України для ТНК висвітлюється доволі часто у роботах вітчизняних вчених-економістів та економістів-практиків у різноманітних джерелах як науково-теоретичного, так і практично-прикладного спрямування. Основними позитивними факторами є: географічна привабливість України, біокліматичні ресурси, людський капітал, значний попит на продукцію всередині країни та перспектива значного зростання внутрішнього споживання у майбутньому, відсутність значної конкуренції за рахунок наявності великої кількості незайнятих бізнес-ніш, близьке розташування до зовнішніх ринків збуту з

Основні економічні показники 100 найбільших ТНК світу за 2006–2011 роки

Показники	Роки						Зміни у 2010–2011 роках, %
	2006	2007	2008	2009	2010	2011	
Активи, \$ млрд., всього	9 239	10 702	10 790	11 543	11 912	12 360	3,8
В т.ч. за кордоном	5 245	6 116	6 161	7 147	7 495	7 776	3,7
Частка закордонних активів у загальному обсязі активів, %	57	57	57	62	63	63	0,0
Обсяг продажів, \$ млрд., всього	7 088	8 074	8 406	6 979	7 590	8 774	15,6
В т.ч. за кордоном	4 078	4 936	5 168	4 602	4 870	5 696	17,0
Частка закордонних продажів у загальному обсязі продажів, %	58	61	61	66	64	65	0,8
Зайнятість, тис. чол., всього	15 388	14 870	15 729	15 144	15 186	15 380	1,3
В т.ч. за кордоном	8 582	8 440	9 008	8 568	8 684	9 059	4,3
Частка працівників за кордоном у загальній кількості працівників, %	56	57	57	57	57	59	1,7

Джерело: складено автором з використанням матеріалів World Investment Reports of UNCTAD (2006–2012) [1–6].

великим споживчим потенціалом і, як результат, наявність конкурентних переваг для розвитку сучасного бізнесу.

Разом із цим існує певна низка перешкод для створення та ефективного функціонування структурних підрозділів агропромислових ТНК на території України (недосконалість і нестабільність законодавства та нормативної бази, недостатній розвиток інфраструктури; корупція; низький рівень продуктивності праці тощо).

Проаналізувавши всі негативні та позитивні фактори привабливості України як нової території для діяльності ТНК, можна беззаперечно стверджувати, що вона була, є і буде перспективною територією для розширення бізнесу та створення структурних підрозділів ТНК.

Метою ТНК було здобути нові ринки збуту своєї продукції, одержати доступ до нових ресурсних та сировинних запасів, а також закріпити свої позиції на цих територіях.

Роль ТНК в агропромисловому бізнесі є дуже важливою тому, що діяльність ТНК охоплює майже всі ланки сучасного агропромислового виробництва, так званого ланцюга від поля до столу (від ферми до супермаркету), починаючи від

постачання необхідних засобів сільськогосподарського виробництва, продовжуючи безпосереднім виробництвом сільськогосподарської продукції та закінчуючи її переробкою і збутом (рис. 1).

Сучасні агропромислові ТНК є представниками майже всіх основних виробничих, переробних, а також суміжних із сільськогосподарським виробництвом і агропромисловим комплексом галузей. Усі ці ТНК можна розділити на три основні групи за видами діяльності та видами продукції, яку вони виробляють, або послугами, що надають, а саме – постачання засобів виробництва, безпосереднє виробництво сільськогосподарської продукції та переробка і збут продукції сільськогосподарського виробництва. Своєю чергою, ці основні групи можна розділити на декілька підгруп. В Україні присутні структурні підрозділи та представники тільки деяких підгруп ТНК (рис. 2).

Перша група об'єднує ТНК – постачальників високотехнологічних засобів для сільськогосподарського виробництва і розділена на дві підгрупи. До першої підгрупи належать хімічні концерни та виробники добрив, які забезпечують аг-

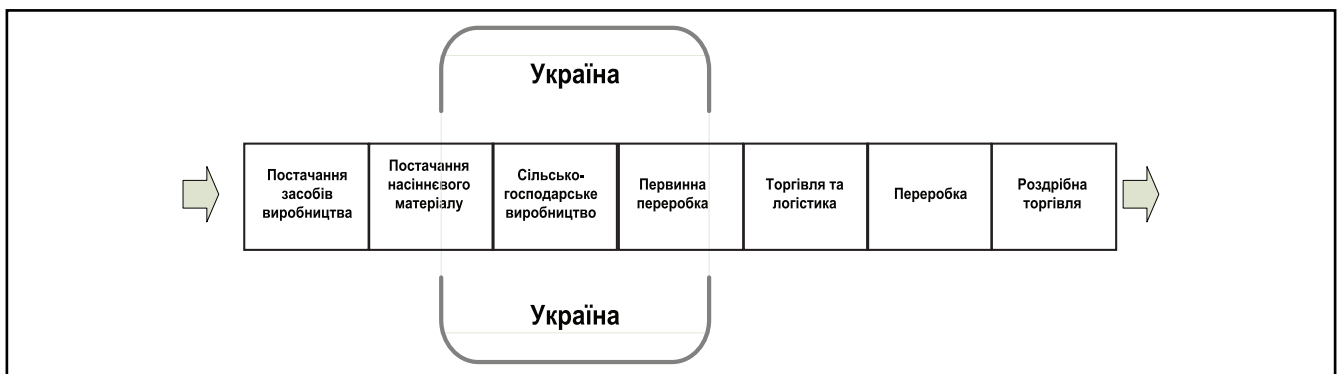


Рисунок 1. Україна в глобальному ланцюгу агропромислового бізнесу

Джерело: складено автором з використанням матеріалів World Investment Report, Transnational Corporations, Agricultural Production and Development [4, с. 107–108].

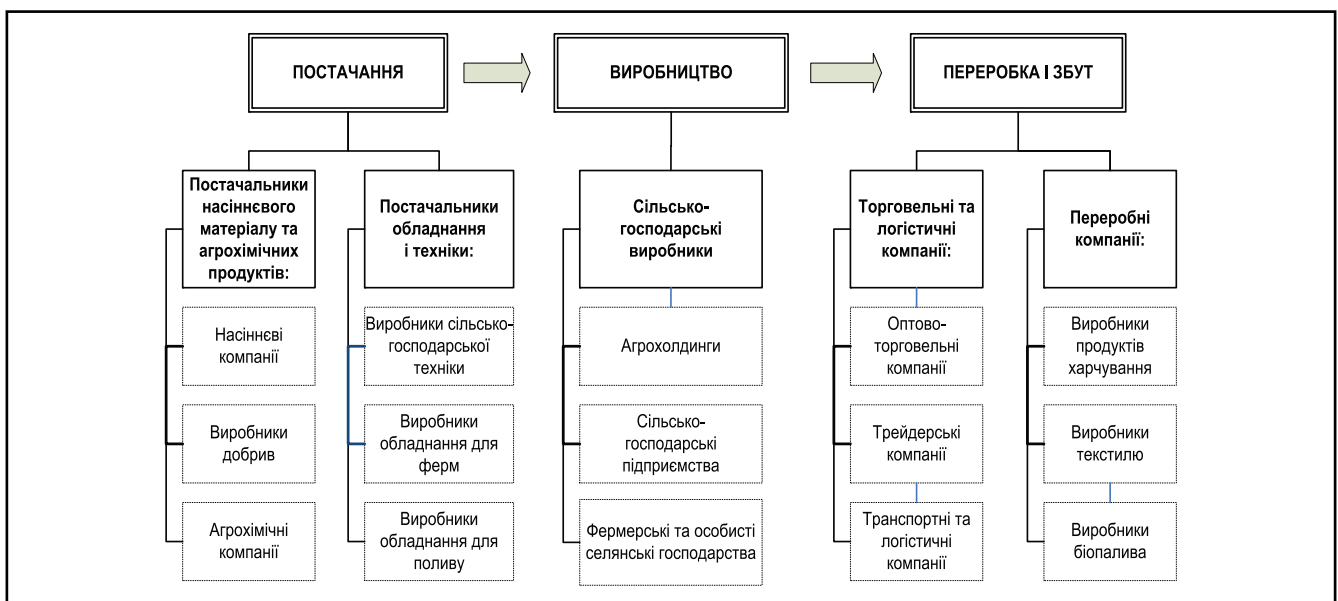


Рисунок 2. Види агропромислових ТНК за змістом бізнесу

Джерело: складено автором із використанням матеріалів UNCTAD та FAO.

ранні підприємства різноманітними добривами, засобами захисту рослин, засобами захисту тварин та ветеринарними препаратами, іншими хімічними продуктами необхідними при сільськогосподарському виробництві. Прикладом таких компаній є всесвітньовідомі корпорації Bayer, BASF, Monsanto, Dow Chemical, Syngenta, Pfizer, Alltech, Biomin та інші. Також до першої групи відносять насінневі компанії, які забезпечують сільськогосподарських виробників високоякісними гібридами та сортами, біологічними продуктами та генетичними розробками. Найпотужнішими компаніями у цьому сегменті є насінневі підрозділи хімічних гігантів: компанія Dekalb (насінневий підрозділ корпорації Monsanto), компанія Pioneer Hi Bred (корпорації DuPont), насінневі підрозділи та бренди компаній Syngenta, Bayer, група компаній KWS–Betaseed, SESVanderHave та ін.

Представники другої підгрупи групи «постачальників засобів виробництва» – це здебільшого машинобудівні корпорації, виробники обладнання для ферм (Big Dutchman, WestfaliaSurge та ін.), в тому числі обладнання для зберігання, сушіння (Brock, GSI, Riela та ін.), переробки сільськогосподарської продукції, меліорації (H.T–Bauer та ін.) тощо. Значна кількість цих корпорацій об'єднує у своїй структурі велику кількість компаній та брендів. Світовими лідерами в агропромисловому машинобудуванні є корпорація Deere (бренд John Deere), корпорація CNH (бренди Case IH і New Holland), корпорація AGCO (бренди Fendt, Challenger, Massey Ferguson, Valtra, Sunflower та ін.), компанія Claas тощо.

Друга група (група «виробництво сільськогосподарської продукції») об'єднує ТНК, що є безпосередньо сільськогосподарськими виробниками. На даний час в Україні, здебільшого в аграрному виробництві, задіяні вітчизняні компанії та деякою мірою спільні підприємства, але декілька міжнародних компаній, що спеціалізуються на виробництві сільськогосподарської продукції за межами країни свого базування, вже представлені в Україні.

Третя група – група «переробка і збут продукції сільськогосподарського виробництва» – поділяється на дві підгрупи, а саме – підгрупа, що об'єднує трейдерські та логістичні компанії (Cargill, Toepfer, Bunge, Louis Dreyfus, CHS та ін.), діяльність яких здебільшого пов'язана з експортом зерна та іншої агропромислової продукції по всьому світу, а також підгрупа, що складається із переробних компаній – виробників продуктів харчування (Nestle, Kraft та ін.), виробників текстилю та біопалива.

Присутність на українському ринку найбільших світових ТНК, пов'язаних із зернотрейдерським бізнесом, пояснюється об'єктивною зацікавленістю сільськогосподарською продукцією, що виробляється в Україні, величезним потенціалом аграрного сектору України та бажанням найбільших ТНК бути присутніми на найбільш перспективних та прибуткових ринках та сировинних територіях з метою прийняття участі у розподілі сфер впливу та закріпленні на цих територіях. ТНК виступають як трейдери та експортери надлишку сільськогосподар-

ської продукції та продуктів її переробки на зовнішні ринки, це дозволяє продукції українського виробництва впевненіше вийти на зовнішні ринки та покращити співвідношення експортно–імпортного балансу, що, своєю чергою, позитивно позначається на внутрішньоекономічній ситуації в Україні.

Висновки

ТНК на світовому агропромисловому ринку та аграрному ринку України присутні майже в усіх ланках сучасного агропромислового виробництва. Агропромислові ТНК у сільському господарстві та агропромисловому підприємстві охоплюють майже всі ланки так званого ланцюга від поля до столу (від ферми до супермаркету), починаючи від постачання необхідних засобів сільськогосподарського виробництва, продовжуючи безпосереднім виробництвом сільськогосподарської продукції та її переробкою і закінчуючи роздрібною торгівлею продуктами харчування на території України.

1. Збільшення привабливості аграрного ринку України для агропромислових ТНК та їхніх структурних підрозділів сприятиме залученню транснаціонального капіталу в економіку України та її агропромисловий сектор і створенню передумов для повної реалізації біокліматичного агропромислового потенціалу України.

2. Діяльність структурних підрозділів агропромислових ТНК в Україні ґрунтується насамперед на загальноприйнятому та широкоживаному світовому досвіді управління глобальними структурами та їх підрозділами, але разом із тим спирається на особливості українського бізнес–середовища, а саме соціальні, економічні, політичні та юридичні особливості й реалії сільськогосподарського виробництва та агропромислового підприємництва в сучасній Україні.

Список використаних джерел

1. World Investment Report 2006. FDI from Developing and Transition Economies: Implications for Development. An Overview. 50 p. http://www.unctad.org/en/docs/wir2006overview_en.pdf
2. World Investment Report 2007: Transnational Corporations, Extractive Industries and Development. United Nations Conference on Trade and Development (UNCTAD). – New York and Geneva: UN, 2007. – 294 p.
3. World Investment Report 2008: Transnational Corporations, Transnational Corporations, and the Infrastructure Challenge. United Nations Conference on Trade and Development (UNCTAD). – New York and Geneva: UN, 2008. – 294 p.
4. World Investment Report 2009. Transnational Corporations, Agricultural Production and Development. – UNCTAD: New York and Geneva, 2009. – 280 p.
5. World Investment Report 2011. Non–equity modes of international production and development. – UNCTAD: New York and Geneva, 2011. – 226 p.
6. World Investment Report 2012. Towards a New Generation of Investment Policies. – UNCTAD: New York and Geneva, 2012. – 204 p.
7. <http://www.businessmonitor.com>

ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНА ПОЛІТИКА

А.В. ЄРЕМЕНКО,
к.е.н., докторант, НДІ Міністерства економічного розвитку і торгівлі України

Зростання ролі інновацій та нематеріальних активів сучасного підприємства як пріоритетний напрям його розвитку

У статті досліджено роль інновацій та нематеріальних активів сучасних підприємств. Показано темпи зростання глобальних подач заявок на об'єкти інтелектуальної власності. Приведено індекс інноваційності топ-15 країн з максимальними витратами на нові дослідження. Виокремлено розподіл витрат на дослідження по галузях у світі.

Ключові слова: інновації, нематеріальні активи, інтелектуальна власність, інноваційність, об'єкти інтелектуальної власності, патенти, товарні знаки, промислові зразки.

В статье исследована роль инноваций и нематериальных активов современных предприятий. Показаны темпы роста глобальных подач заявок на объекты интеллектуальной собственности. Приведен индекс инновационности топ-15 стран с максимальными затратами на новые исследования. Выделено распределение затрат на исследования по отраслям в мире.

Ключевые слова: инновации, нематериальные активы, интеллектуальная собственность, инновационность, объекты интеллектуальной собственности, патенты, товарные знаки, промышленные образцы.

The article examines the role of innovation and intangible assets of modern enterprises. The article also deals with growth rates of global applications for intellectual property rights and innovativeness index of top 15 countries with the highest cost of new research. The distribution of expenditures on research in different industries in the world is pointed out.

Keywords: innovation, intangible assets, intellectual property, innovativeness, intellectual property rights, patents, trademarks, industrial designs.

Постановка проблеми. По мірі розвитку ринкових відносин в Україні найважливішим чинником конкурентоспроможності вітчизняних підприємств у довгостроковій перспективі є наявність фундаментальної мети розвитку бізнесу – приріст його вартості за рахунок виробництва продукції (робіт, послуг), що сприяє інноваційному розвитку економіки. Досвід розвинутих країн показує, що позитивна динаміка вартості підприємства (бізнесу), перш за все за рахунок інновацій та нематеріальних активів, зумовлює довгострокове і стійке його функціонування, сприяє зростанню добробуту суспільства і соціально-економічного розвитку країни.

Нематеріальні активи набувають усе більшого значення для зростання інноваційного потенціалу і розвитку інноваційної діяльності підприємств, впливаючи на всі галузі економіки і переростаючи на провідний фактор виробництва. Країни при виявленні напрямів підвищення своєї конкурентоспроможності повинні у своїй економічній політиці орієнтуватися як на розвиток власних нематеріальних активів, так і на їхній імпорт. Однак стійкі конкурентні переваги можуть бути отримані тільки в результаті підвищення ефективності внутрішньої економіки країни, що забезпечує ефективне застосування нематеріальних активів як усередині

країни, так і в міжнародному економічному обміні. При цьому слід враховувати специфічну природу нематеріальних активів, яка вимагає розвиненої системи управління нематеріальними активами для забезпечення умов довгострокового розвитку інноваційної діяльності підприємств.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Серед наукових праць, в яких досліджуються питання інноваційної діяльності та нематеріальних активів, необхідно назвати дослідження відомих вчених-економістів: М. Альберт, Г. Бромберг, Л. Водачек, П. Друкер, Б. Леонт'єв, М. Мескон, Р. Рейлі, Б. Санто, Б. Твісс, С. Тейлор, Ф. Хедочрі, І. Шумноура та ін. Утім цілий ряд практичних проблем розвитку інноваційної діяльності підприємств з використанням нематеріальних активів досі залишається маловивченим.

Складність та багатоплановість інтелектуальної діяльності, специфіка її результатів обумовлює ряд проблем, що потребують наукових досліджень, законодавчих розробок та створення механізмів їхньої практичної реалізації. До таких проблем насамперед слід віднести значну роль інновацій та нематеріальних активів сучасних підприємств.

Мета статті – дослідити роль інновацій та нематеріальних активів сучасних підприємств. Показати темпи зростання глобальних подач заявок на об'єкти інтелектуальної власності. Виокремити розподіл витрат на дослідження по галузях у світі.

Виклад основного матеріалу. Нова доповідь Всесвітньої організації інтелектуальної власності (ВОІВ) демонструє, що в той час, як світова економіка продовжує процес стагнації, подача заявок на об'єкти інтелектуальної власності (ІВ) у всьому світі в 2011 році значно зросла. Вона також показує, що Китайське патентне відомство стало найбільшим у світі за кількістю отриманих заявок на видачу патенту. До 2011 року Китай уже був світовим лідером за подачею заявок на корисні моделі, товарні знаки і промислові зразки. Тому зростання світової економіки все більше залежить від Китаю, а країни, найбільш відкриті для Китаю, продемонстрували максимальні результати, відзначається в огляді світової економіки HSBC [1].

«Новий світ», очолюваний Китаєм, домінує у світовій економіці останні десять років. Навіть зараз, коли внесок «старого світу» у зростання світової економіки зменшився, глобальне зростання знову прискорилося. В останнє десятиліття, у той час як доходи на душу населення у «старому світі» підвищилися не суттєво, доходи на душу населення в Китаї зростали більш швидкими темпами, ніж за весь післявоєнний період. Інші великі країни, що розвиваються, також показали вражаючі результати, але ніхто з них навіть близько не підійшов до успіхів Китаю», – йдеться у вищезазначеному звіті.

Так, HSBC очікує, що в 2013 році економіка Китаю зросте на 8,6%, а в 2012 році темпи зростання становитимуть 7,8%. При цьому внесок Китаю у зростання світової економіки в 2014 році буде більше, ніж будь-коли раніше.

Світові показники інтелектуальної власності за 2012 показують, що кількість поданих заявок на видачу патентів у

всьому світі в 2011 році зросла на 7,8%, тим самим темпи зростання перевищили 7% протягом другого року поспіль. Аналогічним чином кількість поданих заявок на корисні моделі, промислові зразки та реєстрацію товарних знаків зросло на 35, 16 і 13,3% відповідно.

«Стийке зростання числа заявок на об'єкти ІВ показує, що компанії продовжують інноваційну діяльність, незважаючи на несприятливі економічні умови. Це гарна новина, оскільки вона закладає фундамент для подальшого зростання і добробуту світової економіки», – заявив генеральний директор ВОІВ Френсіс Гаррі [2].

(НИЖЕ ТО ЖЕ САМОЕ) У 2011 році Китайське державне відомство інтелектуальної власності (КІПО) обігнало Відомство США по патентах і товарних знаках (ВПТЗ США) і стало найбільшим патентним відомством у світі, після того як в 2010 році воно обігнало Японське патентне відомство (ЯПВ). До 2011 року в попередні 100 років лише три патентних відомства – Німеччини, Японії та Сполучених Штатів Америки – займали позицію найбільшого відомства.

У передмові до доповіді Френсіс Гаррі відзначає, що «навіть незважаючи на обережність, яку необхідно проявляти при прямому порівнянні цифр, що відносяться до подачі заявок на об'єкти ІВ, між країнами, ці тенденції відображають зміну географії інноваційної діяльності» [2].

Щорічно тисячі компаній з усього світу витрачають тільки на дослідження \$1,5 трлн. Загальна сума коштів на ринку інновацій, включаючи капітал венчурних фондів, перевищує \$25 трлн. Більша частина цих грошей зосереджена в Європі, США та Канаді.

\$1,4 трлн. становили загальносвітові витрати на науково-дослідні та дослідно-конструкторські розробки у 2011 році, майже третина з них – 28% – припадає на сферу ІТ (комп'ютери та електроніка), 21% – на охорону здоров'я та 16% – на автомобілебудування [3].

За даними ООН, на 8,7% зросли обсяги венчурного капіталу у розвинених країнах за останні два роки. У Швейцарії на одного мешканця припадає \$69 венчурного капіталу, а в середньому у світі, за даними дослідницької компанії IESE, на одного мешканця припадає \$12.

Так, за останні декілька років конкуренція навколо новітніх технологій загострилася. На чолі з Китаєм економіка азіатських країн намагається не просто наздогнати, а й виперідити розвинені країни в інноваційній сфері. (НИЖЕ ТО ЖЕ САМОЕ) Так, у 2011 році КІПО обігнало Відомство США по патентах і товарних знаках (ВПТЗ США) і стало найбільшим патентним відомством у світі після того, як в 2010 році воно обігнало Японське патентне відомство (ЯПВ). До 2011 року в попередні 100 років лише три патентних відомства – Німеччини, Японії та Сполучених Штатів Америки – займали позицію найбільшого відомства.

Уперше в 2011 році загальна кількість патентних заявок, поданих у всьому світі, перевищило позначку в 2 млн. З 2,14 млн. поданих заявок 1,36 млн. заявок були подані ре-

зидентами і 0,78 млн. – заявниками–нерезидентами. Після скорочення в 2009 році на 3,6% число поданих патентних заявок почало впевнено зростати з приростом на 7,5% в 2010 році і на 7,8% – в 2011 році [2].

У 2011 році Китай отримав 526 412 заявок у порівнянні з 503 582 заявками, отриманими США, і 342 610 заявками, отриманими Японією. Зростання числа патентних заявок, поданих в Китаї, головним чином пояснюється різким зростанням подач заявок резидентами. За період 2009–2011 років число поданих патентних заявок збільшилося на 293 900. На частку КІПО припало 72% від цього збільшення.

У 2011 році в більшості з двадцяти лідируючих відомств спостерігалось зростання числа поданих патентних заявок: у Китаї (34,6%), в Китаї – Гонконгу (Спеціальний адміністративний район) (15,3%), в Південній Африці (13,5%) зростання обчислювалося двозначними цифрами. Тенденції подач заявок у відомствах країн із середніми та низькими доходами були змішаними. У відомствах Алжиру (11,3%), Мадагаскару (41,9%) і Саудівської Аравії (6,3%) в 2011 році спостерігалось значне зростання кількості поданих заявок, головним чином за рахунок заявок, поданих нерезидентами. На противагу їм у відомствах Гватемали (–13,1%), Ямайки (–27,6%) та Йорданії (–15,6%) спостерігалось істотне скорочення.

Дані по подачі заявок за країнами походження заявників показують, що в 2011 році заявники з Японії подали найбільшу кількість заявок (472 417) в усьому світі. Китай, де в 2011 році зростання становило 41,3%, обігнав США і став другою найбільшою країною походження заявок.

Найвище середньорічне зростання за період 2006–2010 років (+8,1%) спостерігалось в галузі цифрових комунікацій. Подача заявок у фармацевтичній промисловості стійко скорочувалася починаючи з 2007 року. На

частку комп'ютерних технологій припадає найбільше число заявок (1 26 897), поданих в усьому світі.

Число патентних заявок на об'єкти в чотирьох пов'язаних з енергетикою областях технології – паливні елементи, геотермальна і сонячна енергія, а також енергія вітру – в 2010 році зросло на 8% і досягло 34 873. Резиденти Японії подали найбільшу кількість заявок, пов'язаних із сонячною енергією і технологіями виробництва паливних елементів, у той час як резиденти Німеччини та США подали найбільшу кількість заявок, пов'язаних відповідно з геотермальною енергією і енергією вітру.

ВОІВ щорічно формує індекс інноваційності на основі семи показників (витрати на дослідження, умови інвестування, інфраструктура, креативність населення країни тощо), який розраховується на душу населення, тому найбільш інноваційними стабільно залишаються заможні та відносно невеликі країни ЄС, які можуть дозволити собі вкладати значні кошти у нові розробки.

У табл. 1 приведений індекс інноваційності топ–15 країн із максимальними витратами на нові дослідження.

У 2011 році загальне число виданих патентів досягло мільйонної позначки, при цьому 606 800 патентів було видано резидентам і 390 тис. – нерезидентам. У 2011 році кількість виданих патентів в усьому світі зросла на 9,7%. Японське патентне відомство видало найбільше число патентів (238 323), другим було Відомство з патентів і товарних знаків США (224 505).

Кількість потенційно нерозглянутих заявок у усьому світі, що визначаються як всі нерозглянуті заявки на будь-якій стадії подачі, в 2011 році скоротилася на 4,9% після скорочення на 3,3% у 2010 році. Розвитку цієї тенденції головним чином сприяло Японське патентне відомство. На основі різних оцінок із 76 відомств у 2011 році число потенційно нерозглянутих заявок в усьому світі становило 4,8 млн.

Таблиця 1. Індекс інноваційності топ–15 країн з максимальними витратами на нові дослідження

Країна	Витрати на науково–дослідні та дослідно–конструкторські розробки, % від валового національного продукту	Основні напрями досліджень, % від витрат
США	\$436 млрд. (2%)	Фармацевтика, оборонна промисловість (40%)
Китай	\$198 млрд. (1,6%)	Оборонна промисловість, інфраструктура, точне виробництво (35%)
Японія	\$157 млрд. (3,48%)	Робототехніка, комп'ютери, автомобілебудування (20,9%)
Німеччина	\$90,6 млрд. (2,7%)	Автомобілебудування, фармацевтика (25% усіх підприємств працюють у цій сфері)
Південна Корея	\$56,4 млрд. (3,45%)	Напівпровідники, комп'ютери (більше 16%)
Франція	\$51,1 млрд. (2,24%)	Оборонна промисловість, дослідження космосу (36,8%)
Великобританія	\$42,2 млрд. (1,84%)	Охорона здоров'я, автомобілебудування (36%)
Індія	\$41,3 млрд. (0,85%)	Фармацевтика, програмне забезпечення (53%)
Бразилія	\$30 млрд. (1,25%)	Агроінвестиції, агрохімія (28%)
Канада	\$28,6 млрд. (2%)	Телекомунікації, авіабудування (29,6%)
Росія	\$26,9 млрд. (1,08%)	Комп'ютери та програмне забезпечення (19%)
Італія	\$24,4 млрд. (1,32%)	Енергетика, охорона навколишнього середовища, охорона здоров'я (21%)
Тайвань	\$22,3 млрд. (2,38%)	Напівпровідники (37%)
Австралія	\$21,8 млрд. (2,38%)	Охорона здоров'я, геологічні науки (40,2%)
Іспанія	\$20,4 млрд. (1,42%)	Телекомунікації та телефонний зв'язок (41%)

Джерело: <http://www.battelle.org/> та <http://www.wipo.int/>.

ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНА ПОЛІТИКА

За оцінкою, в 2011 році у всьому світі було подано 670 700 заявок на корисні моделі, що відповідає зростанню на 35% у порівнянні з 2010 роком. На частку Китайського патентного відомства припала велика частина цього зростання. Резиденти Японії та США подали найбільшу кількість заявок на корисні моделі за кордоном, більша частина яких отримана Китайським патентним відомством.

У 2011 році було подано рекордну кількість заявок на реєстрацію товарних знаків, яка становила 4,2 млн. У цих заявках були вказані близько 6,2 млн. класів. З 6,2 млн. зазначених одиниць класів на частку резидентів припало 4,5 млн., а на частку нерезидентів – 1,5 млн.

У 2011 році число заявок зросло на 13,3%, у той час як число зазначень одиниць класів збільшилося на 9,6%. Швидке зростання числа подач у Китаї було основною складовою зростання в останні роки. У 2011 році на частку Китаю припало 61,8% світового зростання.

У 2011 році в більшості з провідних двадцяти відомств спостерігалось зростання числа подач (на основі даних про зазначення класів): Китай (31,2%), Бразилія (21,6%), Сполучене Королівство (16,4%) і Китай – Гонконг, САР (16,1%) зареєстрували найшвидше зростання. У Відомстві ІВ Індії в останні роки також спостерігалось значне зростання числа подач. Фактично в 2010 році Індія обігнала Японію, а в 2011 році – Республіку Корея.

Заявники з Німеччини подали в 2011 році більше 2,1 млн. еквівалентних заявок у всьому світі. Резиденти Китаю (1,4 млн.), США (1,3 млн.) і Франції (1,0 млн.) були трьома єдиними джерелами походження, кожними з яких було подано більше 1 млн. заявок. Основна частина китайських заявок була подана в країні. Навпаки, більшість заявок, що походять з Німеччини, Франції і США, були подані за кордоном.

Протягом останніх двох років у всьому світі спостерігалось значне зростання числа заявок, поданих на реєстрацію

промислових зразків. У 2011 році число заявок на реєстрацію зразків збільшилося на 16% після зростання на 13,9% у 2010 році. Це значне зростання кількості подач заявок головним чином пояснювалося істотним зростанням числа подач у Китаї. На частку Китайського відомства в період 2010–2011 років припало близько 90% світового зростання. З 775 700 заявок на промислові зразки, поданих у всьому світі в 2011 році, 691 200 були подані резидентами і 84 500 – нерезидентами.

На відміну від патентів список з двадцяти лідируючих відомств включає вісім відомств, розташованих у країнах із середнім рівнем доходів. Китай – країна з середнім рівнем доходів – отримала найбільше число заявок на зразки (521 468) у 2011 році. Інша країна з середнім рівнем доходів, Туреччина, отримала 41 218 заявок, що перевищує число заявок, поданих в Японське патентне відомство або в ВПТЗ США. У період 2010–2011 років спостерігалось швидке зростання числа подач заявок у відомствах ІВ Китаю (23,8%), Індії (16,7%), Мексики (17,2%), Туреччини (17,6%) і України (17,5%).

Слід також зазначити, що розвинені країни намагаються все ж таки зберегти за собою інтелектуальне лідерство. У листопаді цього року США та ЄС почали оприлюднювати доктрини інноваційного розвитку, з яких стало зрозуміло, що основний напрям фінансування зміщується у бік утворення та формування наукових центрів. Вашингтон хоче створити наукові конгломерати, які об'єднують у собі цілі регіони та десятки інститутів в одну мережу. В ЄС планують збільшити фінансування окремих університетів та створити на їхній базі експериментальні лабораторії.

«У світі є 15 великих інноваційних центрів, які забезпечують високу концентрацію наукових відкриттів та патентів. Більша частина з них знаходиться в США та ЄС. Саме там формується і більша частина інноваційних проектів», – розповів Девід Вейнбергер з Berkman Center у Гарварді. На його думку, до



Розподіл витрат на дослідження по галузях у світі, 2011 рік, %

Джерело: http://www.booz.com/media/file/BoozCo_The-2012-Global-Innovation-1000-Results-Summary.pdf

2017–2018 років у світі з'являться ще 5–6 таких центрів. У середньому на один подібний центр буде необхідно \$2 млрд., але ця сума може окупитися вже за два роки.

Саме тому витрати на вищу освіту в розвинених країнах у 2012 році, за даними ООН, будуть збільшені на 5%. Наприклад, у майбутньому році Данія планує направити на реформування системи освіти та створення нових наукових центрів понад 1,6 млрд. євро (4% бюджету). (Для порівняння: витрати на оборону становлять всього 2%.)

На рисунку приведений розподіл витрат на дослідження по галузях у світі за 2011 рік.

Найвище середньорічне зростання за період 2006–2010 років (+8,1%) спостерігався в області цифрових комунікацій. Подача заявок у фармацевтичній промисловості стійко скорочувалася починаючи з 2007 року. На частку комп'ютерних технологій припадає найбільше число заявок (126 897), поданих у всьому світі [2].

У випадку з інноваціями у США особливо яскравий приклад енергетики. Щоденно США імпортують 11,4 млн. барелів нафти. Остання державна програма, що була прийнята у 2011 році, передбачала, що витрати на проекти у сфері альтернативної енергетики (від сонячної до сланцевого газу) за останні три роки будуть збільшені до \$3,5 млрд. Згідно із заявою Енергетичної адміністрації США (EIA) перший результат уже був у 2012 році, щоденне ввезення нафти в країну зменшилося на 12 тис. барелів і це вже окупило усі витрати на інвестування. Зараз у Вашингтоні планують розширити фінансування – на цей раз за рахунок приватного капіталу. Згідно з планами уряду податкове послаблення для інвестування в енергетику приватних фондів повинно залучити в цю сферу ще \$5 млрд.

Якщо у випадку з державними програмами мова йде, як правило, про темпи зростання економіки, структурні зміни або

енергозалежність, то для великого бізнесу інновації – це насамперед прибуток. За даними BOIB, прибуток компаній, які є власниками великої кількості патентів на винаходи, в середньому на 5–8% перевищує прибуток сировинних галузей. Наприклад, у 2012 році найбільша компанія сфери охорони здоров'я Novartis AG заробила на патентних відрахуваннях понад \$4,9 млрд., що становило майже третину її бюджету.

Приклад Novartis AG – лише ілюстрація загального тренду. Практично всі великі компанії у розвинених країнах (сфери IT, охорони здоров'я, телекомунікації – наукоємних напрямів) так чи інакше намагаються перевести активи у сферу інтелектуальної власності. Наприклад, наприкінці 2012 року Intel Corp повідомила, що готова збільшити витрати на винаходи та інновації майже в півтора рази, для того щоб частка інтелектуальної власності становила 65% усіх її активів. Те ж саме можна сказати і про автомобілебудування: у 2012 році корпорація Toyota Motor витратила на дослідження нових типів двигунів \$1,2 млрд. та отримала рекордний прибуток \$3,21 млрд. Однією із найприбутковіших інноваційних сфер вважається фармацевтика. Наприклад, нещодавно компанія Pfizer Inc. презентувала менш шкідливий аналог аспірину – Eliquis. Продаж цих ліків має принести \$4,6 млрд. Скільки було витрачено на розробку, компанія не розголошує, але в Pfizer Inc. впевнені, що прибуток буде більше за витрати не менш ніж удвічі.

У табл. 2 приведені топ-20 компаній світу із максимальними витратами на нові дослідження, а у табл. 3 – топ-10 найбільш інноваційних компаній світу в 2012 році.

За даними ООН, десять країн із найбільшими інвестиціями в інноваційні технології та розробки за показниками ВВП мають більший прогрес, ніж сировинні країни. Наприклад, у 2010 році промислове виробництво Сінгапура перевищило

Таблиця 2. Топ-20 компаній світу із максимальними витратами на нові дослідження

Компанія	Країна	Сфера діяльності	Витрати на нові дослідження за 2011 рік, \$ млрд.
Toyota Motor Corp.	Японія	Автомобілебудування	9,9
Novartis AG	Європа	Охорона здоров'я	9,6
Roche Holding AG	Європа	Охорона здоров'я	9,4
Pfizer Inc	Північна Америка	Охорона здоров'я	9,1
Microsoft Corp	Північна Америка	Програмне забезпечення, Інтернет	9
Samsung	Азія	Комп'ютери, електроніка	9
Merck & Co Inc	Північна Америка	Охорона здоров'я	8,5
Intel Corp	Північна Америка	Комп'ютери, електроніка	8,4
General Motors Co	Північна Америка	Автомобілебудування	8,1
Nokia OYJ	Європа	Комп'ютери, електроніка	7,8
Volkswagen AG	Європа	Автомобілебудування	7,7
Johnson & Johnson	Північна Америка	Охорона здоров'я	7,5
Sanofi	Європа	Охорона здоров'я	6,7
Panasonic Corp	Японія	Комп'ютери, електроніка	6,6
Honda Motor Co	Японія	Автомобілебудування	6,6
GlaxoSmithKline	Європа	Охорона здоров'я	6,3
IBM	Північна Америка	Комп'ютери, електроніка	6,3
Cisco Systems Inc	Північна Америка	Комп'ютери, електроніка	5,8
Daimler AG	Європа	Автомобілебудування	5,8
AstraZeneca PLC	Європа	Охорона здоров'я	5,5

Джерело: http://www.booz.com/media/file/BoozCo_The-2012-Global-Innovation-1000-Results-Summary.pdf

Таблиця 3. Топ-10 найбільш інноваційних компаній світу в 2012 році

Рейтинг 2012	Компанія	Витрати на науково-дослідні розробки, \$ млн.	Доходи за 2011 рік, \$ млн.	Витрати на науково-дослідні розробки як % від продаж (інтенсивність)
1	Apple	2,429	108,249	2,2
2	Google	5,162	37,905	13,6
3	3M	1,570	29,611	5,3
4	Samsung	9,017	149,080	6,0
5	General Electric	4,601	142,237	3,2
6	Microsoft	9,043	69,943	12,9
7	Toyota	9,881	235,482	4,2
8	IBM	6,258	106,916	5,9
8	Procter & Gamble	2,001	82,559	2,4
10	Amazon.com	2,909	48,077	6,1

Джерело: http://www.booz.com/media/file/BoozCo_The-2012-Global-Innovation-1000-Results-Summary.pdf

такий же показник в Індонезії, Південній Кореї та Філіппінах разом узятих. Швеція в основному завдяки новітнім технологіям у 2012 році перевищить докризовий рівень ВВП майже на \$50 млрд., а економіка Швейцарії на фоні рецесії зросте щонайменше на 1,5%.

За прогнозами аналітиків Європейській комісії, розрив між країнами, що зробили ставку на інновації, та сировинними країнами буде і надалі збільшуватися. В Європейській комісії вважають, що до 2050 року сировинні країни будуть остаточно віднесені на узбіччя прогресу.

Високі ціни на ресурси не гарантують постійних прибутків – у розвинених країнах усе більше думають, як скоротити вживання сировини за рахунок новітніх технологій. На думку Крістіан Кетелс з Institute for Strategy and Competitiveness при Гарвардській школі бізнесу, інновації та розробки стають системою перерозподілу багатств у світі. «Країни з новими технологіями, незважаючи на витрачання значних коштів на це, можуть торгуватися при купівлі сировини та диверсифікувати поставки. Неінноваційні країни не можуть торгуватися за патиенти та будуть платити сповна», – говорить експерт.

На думку Чарльза Каломіріса з Колумбійської школи бізнесу, зараз інвестування в проекти з новітніми технологіями стає все більш прибутковим: «Сировинні країни можуть приносити до 30% прибутку від інвестицій. З інноваціями ситуація є неоднозначною, але, незважаючи на те, що ризики набагато більші, прибуток починається з показника 50%».

Висновки

Згідно з проведеним аналізом можна зробити такі висновки:

Незважаючи на те що підприємства все ще відчувають затяжний ефект глобальної світової кризи, більшість з них визнають та усвідомлюють довгострокову цінність інвестицій в інновації та нематеріальні активи.

За витратами на науково-дослідні розробки лідерами по галузях промисловості продовжують бути комп'ютери та електроніка, охорона здоров'я та автомобілебудування – на частку яких припадає 65% загального зростання.

Саме концентрація інноваційних зусиль в одному місці та створення умов для швидкого проходження всіх етапів від винаходу до виробництва стало основним способом отримання надприбутку. І саме тому інвестиції в інновації та нематеріальні активи зможуть виявитися надприбутковими в найближчому майбутньому.

Список використаних джерел

1. Фінансовий портал №1 в Україні – <http://news.finance.ua/ru/~1/2012/12/31/293738>
2. Офіційний сайт Всесвітньої організації інтелектуальної власності – http://www.wipo.int/pressroom/ru/articles/2012/article_0025.html
3. Booz & Company – сайт провідної консалтингової компанії у сфері управлінського консалтингу – http://www.booz.com/media/file/BoozCo_The-2012-Global-Innovation-1000-Results-Summary.pdf
4. Battelle Memorial Institute – сайт приватної неприбуткової науково-дослідної організації, яка займається вивченням та впровадженням нових технологій в різних галузях – <http://www.battelle.org/>
5. Офіційний сайт Всесвітньої організації інтелектуальної власності – <http://www.wipo.int/>

В.Д. ЛАГУТІН,
д.е.н., професор, Київський національний торговельно-економічний університет,
А.О. ІЛЬІНА,
гол. спеціаліст, Деснянська районна в місті Києві державна адміністрація

Вплив держави на розвиток інноваційно-інвестиційних процесів в Україні

У статті розглянуто сутність інноваційно-інвестиційних процесів, їхнє місце в економічному потенціалі промислових підприємств; проаналізовано стан, тенденції та основні проблеми розвитку інноваційно-інвестиційних процесів у промисловому секторі України; визначено роль та місце держави у підтримці та стимулюванні інноваційно-інвестиційної діяльності; наведено пропозиції щодо посилення впливу держави на розвиток інноваційно-інвестиційних процесів в Україні.

Ключові слова: інвестиції, інвестиційна діяльність, процес, інновації, інноваційний процес, інноваційно-інвестиційний процес, інвестиційний процес, інноваційна діяльність, інвестиційний альянс, інноваційна інфраструктура, технопарк.

В статье рассмотрена суть инновационно-инвестиционных процессов, их место в экономическом потенциале промышленных предприятий; проанализированы положение, тенденции и основные проблемы развития инновационно-инвестиционных процессов в промышленном секторе Украины; определены роль и место государства в поддержке и стимулировании инновационно-инвестиционной деятельности; приведены предложения относительно усиления влияния государства на развитие инновационно-инвестиционных процессов в Украине.

Ключевые слова: инвестиции, инвестиционная деятельность, процесс, инвестиционный процесс, инновации, инновационная деятельность, инновационный процесс, инновационно-инвестиционный процесс, инвестиционный альянс, инновационная инфраструктура, технопарк.

In the article an essence of innovation-investment processes, their place in the economic potential of industrial enterprises are considered; the condition, tendencies and basic problems of the development of innovation-investment processes in the industrial sector of Ukraine are analyzed; the role and place of the state in the support and stimulation of the innovation-investment activity are defined; the suggestions for strengthening the state influence on the development of innovation-investment processes in Ukraine are offered.

Keywords: investments, investment activity, process, investment process, innovations, innovation activity, innovation process, innovation-investment process, investment alliance, innovation infrastructure, technopark.

Постановка проблеми. Важливу роль у соціально-економічному розвитку відіграють інвестиції. Процес інвестування насамперед здійснюється за рахунок науково-технічного прогресу, який посідає особливе місце на промислових підприємствах. Оскільки проведений аналіз наукової літератури та статистичних даних показав, що суттєвим фактором активізації інноваційно-інвестиційної діяльності промислових підприємств є держава, питання щодо її впливу на інноваційно-інвестиційні процеси в Україні потребує подальшого розгляду.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Питанням сутності та розвитку інноваційно-інвестиційних процесів в Україні особливу увагу приділили такі вчені, як У.Б. Гладка, В.М. Гриньова, В.Л. Осецький, А.М. Поручник, Н.О. Татаренко та інші. У той же час проблематиці щодо визначення місця держави в активізації та збільшенні ефективності інноваційно-інвестиційної діяльності присвячують свої дослідження все більше науковців, зокрема В.М. Геєць, М.А. Дмитренко, М.І. Крупка, В.Ф. Мартиненко, О.С. Поважний, В.П. Пшенична, Д.М. Стеченко, Н.В. Шуліченко та багато інших. Однак з приводу питань щодо державної підтримки та стимулювання інноваційно-інвестиційної діяльності спостерігаються різні погляди, у зв'язку з чим виникає потреба розглянути цю проблему більш глибоко.

Метою статті є обґрунтування теоретико-методологічних та практичних засад впливу держави на розвиток інноваційно-інвестиційних процесів в Україні.

Для досягнення зазначеної мети були поставлені такі завдання:

- визначити сутність інноваційно-інвестиційних процесів та їх місце у промисловості;
- проаналізувати інноваційно-інвестиційну діяльність промислового сектору України;
- визначити місце держави в активізації й ефективності інноваційно-інвестиційної діяльності та запропонувати заходи щодо посилення впливу держави на розвиток інноваційно-інвестиційних процесів в Україні.

Виклад основного матеріалу. Проведений огляд окремих наукових праць економістів, зокрема Н.О. Татаренка й А.М. Поручника [1, с. 5], В.Л. Осецького [2, с. 38], В.М. Гриньової [3], а також Закону України «Про інвестиційну діяльність» [4] дозволив встановити, що інвестиції – це всі види майнових та інтелектуальних цінностей, що вкладаються в об'єкти підприємницької та іншої діяльності для отримання прибутку з метою збільшення капіталу, або досягнення пев-

них соціальних ефектів з метою сприяння ефективному соціально-економічному розвитку.

Перш ніж дослідити поняття інвестиційного процесу, необхідно визначити, що представляє собою інвестиційна діяльність.

Спираючись на табл. 1, можна побачити, що Закон України «Про інвестиційну діяльність» тлумачить відповідне поняття в узагальненій формі, тоді як економісти-дослідники намагаються конкретизувати дане явище, підкреслюючи те, що в основі інвестиційної діяльності лежать інвестиційні процеси, поняття яких потребує подальшого дослідження.

Так, У.Б. Гладка розглядає інвестиційний процес як систему інвестування, що об'єднує механізм реалізації взаємодії промислових підприємств і кредитних установ та представляє собою сукупність безперервного створення основних засобів і виробничих потужностей, що проходить передінвестиційну (науково-проектна підготовка), інвестиційну та виробничо-експлуатаційну стадії [5, с. 190]. Усе це неодмінно пов'язано з інноваційною діяльністю, яка згідно із Законом України «Про інноваційну діяльність» спрямована на використання і комерціалізацію результатів наукових досліджень та розробок і зумовлює випуск на ринок нових конкурентоспроможних технологій, продукції (продуктів), товарів та послуг [6].

Інноваціями можна вважати результати наукових досліджень і розробок, спрямованих на вдосконалення процесу діяльності суспільства у будь-якій сфері з метою забезпечення суспільного прогресу, економії витрат і підвищення рівня ефективності та рентабельності виробництва [5, с. 192].

Практика показує, що процесом є послідовна зміна етапів розвитку будь-якого явища або події, які тісно пов'язані між собою. Звідси можна дійти висновку, що інноваційним процесом є сукупність окремих стадій інноваційної діяльності з поступового перетворення наукової ідеї на конкретний продукт, послугу або технологію та забезпечення їх практичного використання з постійним дослідженням, вдосконаленням та наданням нових споживчих властивостей [2, с. 63; 5, с. 192–193].

Таким чином, враховуючи вищезазначене, можна стверджувати, що інноваційно-інвестиційний процес являє собою

послідовність стадій розробки та впровадження новітніх або вдосконалених технологій, продукції (продуктів), товарів або послуг за рахунок вкладення інвестицій, напями реалізації якої залежать від соціально-економічного середовища, в якому розвивається даний процес, оскільки розробка або впровадження інноваційного продукту чи технології потребує значних витрат ресурсів, які інвестори прагнуть окупити й отримати прибуток від здійснення вкладень [5, с. 193].

В.Л. Осецький стверджує, що інвестиційні процеси значним чином впливають на динаміку інноваційної діяльності [2, с. 28]. Інвестиційний процес є фактором збільшення науково-технічного прогресу, в основі якого лежать капітальні вкладення, тобто інвестиції в основний капітал (основні засоби), а саме витрати на нове будівництво, розширення, реконструкцію й технічне переоснащення діючих підприємств, придбання машин, устаткування, інструментів, інвентарю тощо, які здійснюються за всіма видами економічної діяльності [3].

Відповідно аналіз даних із статистичного щорічника України за 2011 рік [8, с. 204] показує, що основну роль у здійсненні науково-технічної діяльності відіграє промисловий сектор, оскільки за період з 2001 по 2011 рік саме він містить найбільшу частину інвестицій в основний капітал (рис. 1, 2, 3).

Отже, аналіз інвестиційної діяльності промислових підприємств за 2001–2011 роки, а також інноваційної активності з урахуванням тенденцій її змін за 2000–2011 роки показує, що на поступовому зниженні конкурентоспроможності промислових підприємств в інвестиційній діяльності, яке ілюструє спадна динаміка частки інвестицій в основний капітал до 2008 року за умов постійного зростання відповідних обсягів, та її помірних коливаннях до 2011 року, (рис. 1) відобразилася їхня недостатня інноваційна діяльність, яка підтверджується різким зменшенням кількості промислових підприємств, що впроваджували інновації з 2000 по 2005 рік, та незначним зростанням відповідної кількості до 2011 року, де особливим чинником послужило суттєве зменшення кількості підприємств, які освоювали виробництво нових видів продукції у 2005 році (рис. 2), що значною мірою вплинуло на зниження кількості нових освоєних продуктів до 2005 року та її незначні коливання до 2011 року (рис. 3).

Таблиця 1. Тлумачення поняття «інвестиційна діяльність» згідно з чинним законодавством та окремими літературними джерелами

Закон України	
«Про інвестиційну діяльність»	Сукупність практичних дій громадян, юридичних осіб і держави щодо реалізації інвестицій [4]
Літературні джерела	
Татаренко Н.О., Поручник А.М.	Капіталізація об'єктів власності, формування та використання інвестиційних ресурсів, створення інвестиційного клімату, регулювання міжнародного руху інвестиційних товарів та інвестиційних процесів з метою отримання прибутку або певного соціального ефекту [1, с. 5]
Осецький В.Л.	Процеси вкладення інвестицій та сукупність практичних дій громадян, юридичних осіб і держави щодо реалізації інвестицій [2, с. 41]
Гриньова В.М. [та ін.]	Складова управління діяльності підприємства, що визначає організаційно-економічні методи і форми управління всіма стадіями інвестиційних процесів на рівні підприємства, регіону, галузі та національного господарства в цілому [3]
Гладка У.Б.	Напрямок оцінки інвестиційної активності та ефективності інвестиційних процесів [5, с. 189]

Складено автором за інформацією з літературних джерел: [1–5].

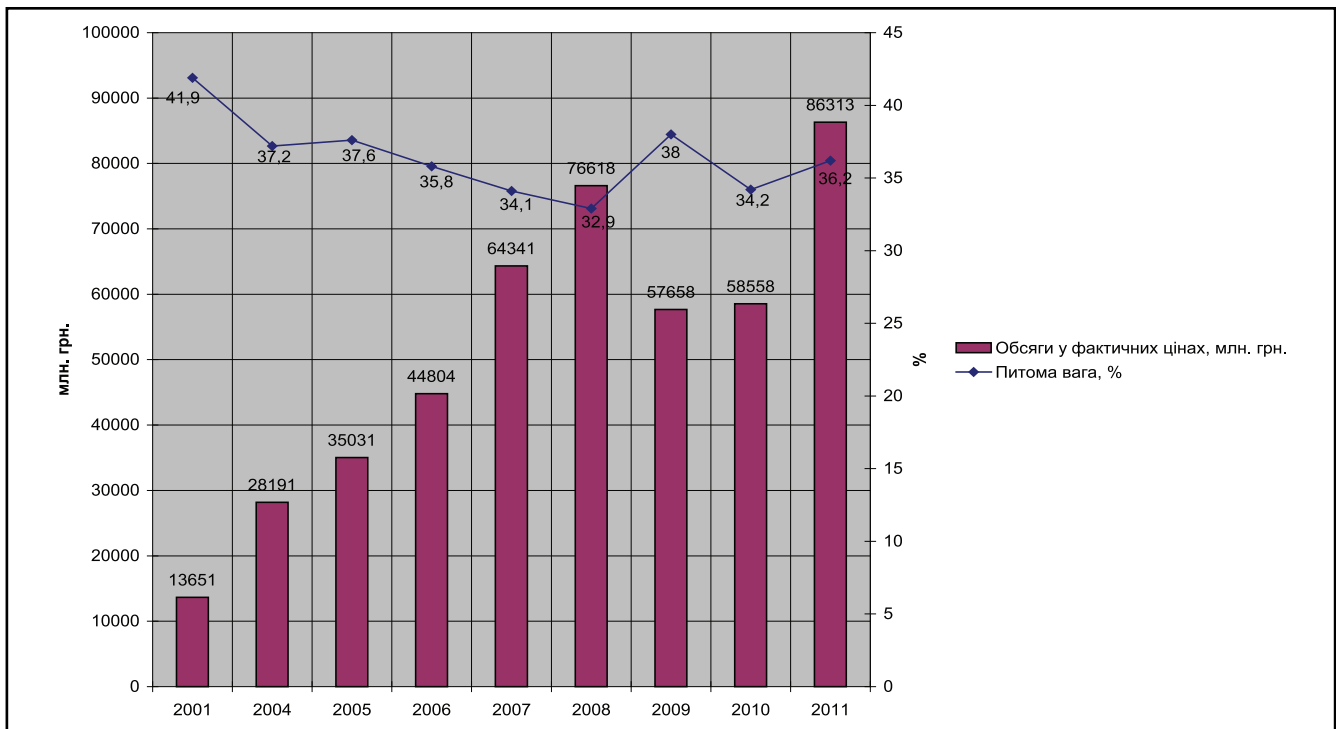


Рисунок 1. Динаміка інвестицій в основний капітал промислового сектору України за 2001–2011 роки

Складено автором за статистичними даними: [8, с. 204].

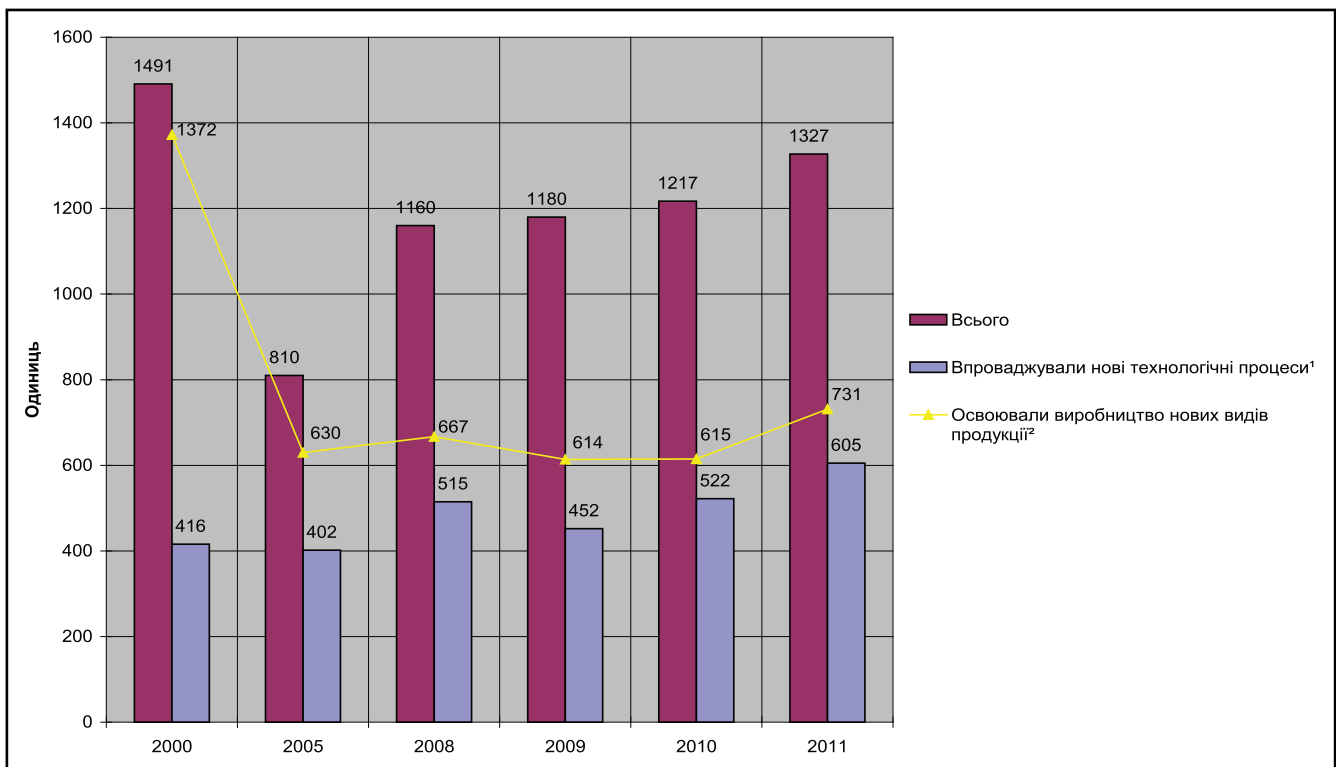


Рисунок 2. Динаміка кількості промислових підприємств в Україні, що впроваджували інновації за 2000–2011 роки

Складено автором за статистичними даними: [7, с. 206; 8, с. 325].

Як видно з табл. 2, різкому зменшенню загального обсягу інноваційних витрат у 2009 році послужила збитковість промислових підприємств від здійснення інвестиційної діяльності у 2008 році, особливо на придбання машин, обладнання та програмного забезпечення, оскільки процес інвестування в ос-

новні засоби є довгостроковим, що збільшує ризик неповернення інвестицій та потребує значних фінансових витрат. Це негативно позначилося на платоспроможності промислових підприємств, що і зменшило загальний обсяг та рівень витрат на здійснення інноваційно-інвестиційної діяльності.

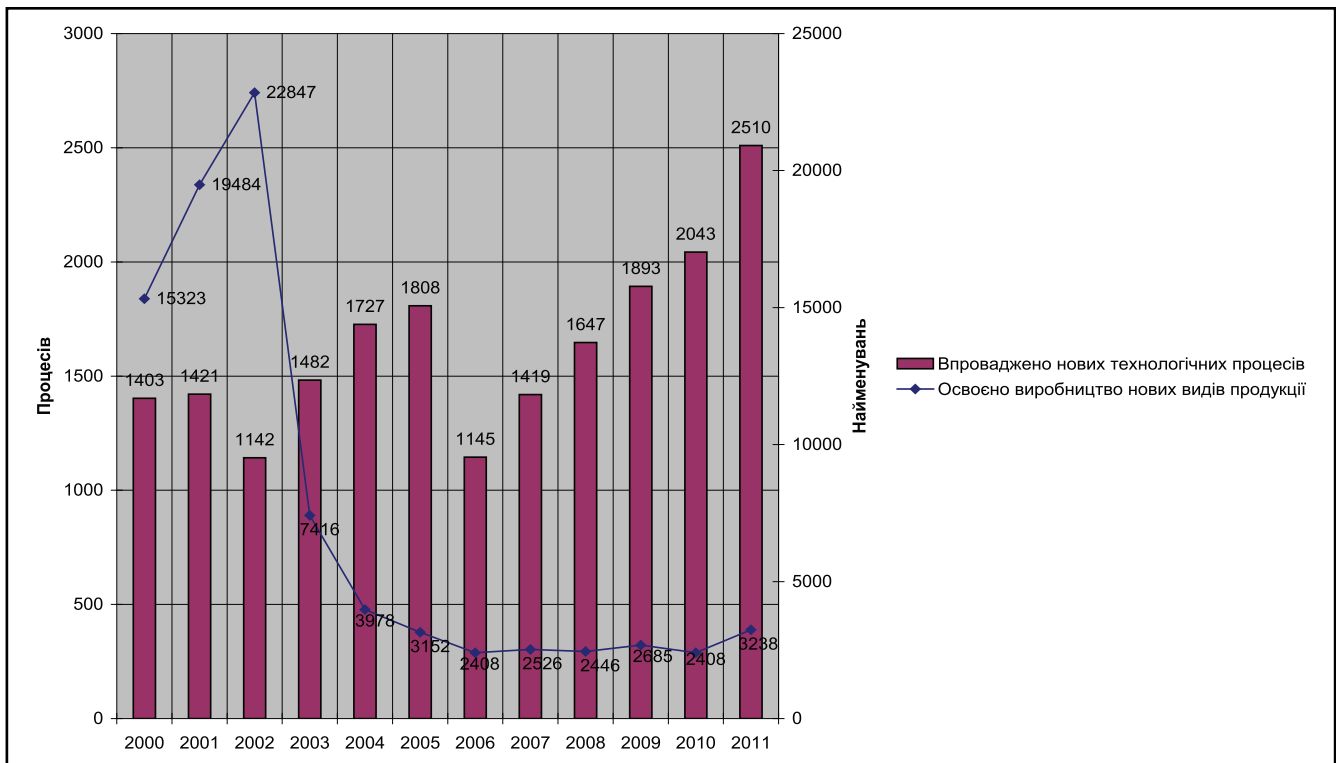


Рисунок 3. Динаміка впровадження інновацій на промислових підприємствах України за 2000–2011 роки

Складено автором за статистичними даними: [7, с. 215].

Таблиця 2. Загальний обсяг інноваційних витрат у промисловості України (у фактичних цінах; млн. грн.)

№з/п	Напрями діяльності	2000	2005	2008	2009	2010	2011
	Усього	1760,1	5751,6	11994,2	7949,9	8045,5	14333,9
	Питома вага, %	100	100	100	100	100	100
1	За напрямками дослідження і розробки: внутрішні та зовнішні НДР	266,2	612,3	1243,6	846,7	996,4	1079,9
	Питома вага, %	15,1	10,6	10,4	10,7	12,4	7,5
2	Придбання машин, обладнання та програмного забезпечення	1074,5	3149,6	7664,8	4974,7	5051,7	10489,1
	Питома вага, %	61,0	54,8	63,9	62,6	62,8	73,2
3	Придбання інших зовнішніх знань	72,8	243,4	421,8	115,9	141,6	324,7
	Питома вага, %	4,1	4,2	3,5	1,5	1,8	2,3
4	Інші	346,6	1746,3	2664,0	2012,6	1855,8	2440,2
	Питома вага, %	19,7	30,4	22,2	25,3	23,1	17,0

Складено автором за статистичними даними: [7, с. 175, 185; 8, с. 324].

Таблиця 3. Розподіл загального обсягу фінансування інноваційної діяльності в промисловості України за джерелами (у фактичних цінах; млн. грн.)

№з/п	Джерела фінансування	2000	2005	2008	2009	2010	2011
	Усього, у т.ч. за рахунок:	1757,1	5751,6	11994,2	7949,9	8045,5	14333,9
	Питома вага, %	100,0	100,0	100	100	100	100
1	держбюджету	7,7	28,1	336,9	127,0	87,0	149,2
	питома вага, %	0,4	0,5	2,8	1,6	1,1	1,0
2	місцевих бюджетів	1,8	14,9	15,8	7,4	5,7	12,3
	питома вага, %	0,0	0,0	0,1	0,1	0,1	0,1
3	власних коштів	1399,3	5045,4	7264,0	5169,4	4775,2	7585,5
	питома вага, %	79,6	87,7	60,6	65,0	59,4	52,9
4	коштів вітчизняних інвесторів	49,4	79,6	169,5	31,0	31,0	45,4
	питома вага, %	2,8	1,4	1,4	0,4	0,4	0,3
5	коштів іноземних інвесторів	133,1	157,9	115,4	1512,9	2411,4	56,9
	питома вага, %	7,6	2,7	1,0	19,0	30,0	0,4
6	інших джерел	165,8	425,6	4092,6	1102,2	735,2	6484,6
	питома вага, %	9,4	7,4	34,1	13,9	9,0	45,3

Складено автором за статистичними даними: [7, с. 195; 8, с. 324].

Розглянемо більш детально розподіл загального обсягу інвестиційних витрат у промисловому секторі, що в подальшому надасть змогу визначити основні фактори впливу на збільшення інвестиційних ресурсів на підприємствах (табл. 3).

На табл. 3 показано, що питома вага інноваційних витрат за рахунок місцевих бюджетів та вітчизняних інвесторів мала незначні коливання, коли особливими факторами впливу на інноваційно-інвестиційну діяльність промислових підприємств, не враховуючи власних коштів, виступили державний бюджет, кошти іноземних інвесторів та інші джерела фінансування. За період з 2000 по 2008 рік за умов збільшення інноваційних витрат за рахунок власних коштів, промислові підприємства у більшості випадків надавали перевагу іншим джерелам фінансування з метою вкладення інвестицій та менше акцентують увагу на коштах іноземних інвесторів, що також чітко відмічається у 2011 році, коли інші джерела послужили значним чинником у збільшенні загального обсягу фінансування. Проте до 2010 року за умов зниження інноваційних витрат за рахунок власних коштів спостерігається збільшення обсягів фінансування за рахунок коштів іноземних інвесторів та зниження відповідних обсягів за рахунок інших джерел фінансування.

У промислових підприємств збільшується рівень ризику зазнати збитків від втрати платоспроможності, враховуючи те, що більшість фінансових інвестицій, якікладають промислові підприємства в інноваційну діяльність, є довгостроковими. Тому із зменшенням власних коштів промислові підприємства намагаються приваблювати іноземних інве-

сторів, не зосереджуючись на інших джерелах фінансування, тим самим покращуючи свою якість здійснення інвестиційної діяльності. Проте за умов невивантаження потенційних іноземних інвесторів українські промислові підприємства змушені повертатися до інших джерел як додаткових засобів збільшення обсягу фінансування інноваційної діяльності.

З даних табл. 3 можна побачити, що на фоні збільшення інноваційних витрат за рахунок інших джерел збільшується обсяг фінансування за рахунок державного бюджету. Це говорить про те, що держава виступає стимулюючим фактором інноваційно-інвестиційної діяльності, незважаючи на незначну частку обсягів фінансування порівняно з іншими джерелами. Так, спостерігаючи за тенденціями змін загального обсягу фінансування у 2005 році, видно, що роль держави у відповідному фінансуванні помітно збільшилася порівняно з 2000 роком, враховуючи збільшення відповідної частки за рахунок державного бюджету від 0,4 до 0,5%, тоді як частка інноваційних витрат за рахунок інших джерел фінансування зменшилася за відповідний період від 9,4 до 7,4%. Якщо у 2008 році частка фінансування за рахунок державного бюджету збільшилася до 2,8% на фоні збільшення відповідної частки за рахунок інших джерел до 34,1%, то після різкого падіння питомої ваги інноваційних витрат за рахунок державного бюджету та інших джерел фінансування починаючи з 2009 року у 2011 році спостерігається значне збільшення частки фінансування за рахунок інших джерел (до 45,3%), що значно посприяло зниженню значимості держави у фінансуванні інноваційної діяльності

Таблиця 4. Функції держави у здійсненні інноваційно-інвестиційної діяльності згідно з чинним законодавством

Закон України «Про інвестиційну діяльність» [4]	
1	Визначення пріоритетних напрямів інвестиційної діяльності програмними документами, затвердженими в установленому законодавством порядку
2	Державна реєстрація інвестиційних проектів
3	Експертна оцінка економічної ефективності інвестиційних проектів
4	Участь у розробленні та/або реалізації інвестиційних проектів за умов відсутності негативних висновків за результатами експертної оцінки
4.1	Фінансування за рахунок коштів державного та місцевих бюджетів
4.2	Співфінансування проектів з державного та місцевих бюджетів
4.3	Надання державних і місцевих гарантій з метою забезпечення виконання боргових зобов'язань за запозиченням суб'єкта господарювання та кредитування за рахунок коштів державного або місцевих бюджетів
4.4	Повна або часткова компенсації за кредитами суб'єктів господарювання за рахунок коштів державного або місцевих бюджетів
4.5	Інші
Закон України «Про інноваційну діяльність» [6]	
1	Визначення та підтримка пріоритетних напрямів інноваційної діяльності
2	Формування та реалізація державних, галузевих, регіональних і місцевих інноваційних програм
3	Державна реєстрація інноваційних проектів
4	Експертиза при кваліфікуванні інноваційних проектів
5	Створення нормативно-правової бази та економічних механізмів для підтримки і стимулювання інноваційної діяльності
6	Захист прав та інтересів суб'єктів інноваційної діяльності
7	Фінансова підтримка виконання інноваційних проектів
8	Стимулювання комерційних банків та інших фінансово-кредитних установ, що кредитують виконання інноваційних проектів
9	Встановлення пільгового оподаткування суб'єктів інноваційної діяльності
10	Підтримка функціонування і розвитку сучасної інноваційної інфраструктури

Складено автором за інформацією з літературних джерел: [4; 6].

ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНА ПОЛІТИКА

Таблиця 5. Заходи щодо посилення впливу держави на розвиток інноваційно-інвестиційних процесів в Україні за авторами різних літературних джерел

Татаренко Н.О., Поручник А.М. [1, с. 94–95]	
1	Грошово-кредитна політика на врахуванні «ефекту Фішера» (Кейнс)
1.1	Помірне нарощування інфляції методом грошових шоків ¹
1.2	Планове зниження норми процента через штучне зниження та її фіксацію на державні кредитні засоби
2	Бюджетна політика, пов'язана із збільшенням державних витрат та зменшенням доходів бюджету (Кейнс)
2.1	Використання стимулюючої системи оподаткування щодо інвестуючих підприємств
2.2	Нарощення державних інвестицій в пріоритетні галузі, що стимулюють розвиток інших виробництв за рахунок витрат бюджету
2.3	Створення системи держзамовлень та держзакупівель з метою надання можливості підприємств прогнозувати наслідки своєї діяльності
2.4	Здійснення державного субсидування корпорацій з метою стимулювання інвестицій
2.5	Розвиток державної позичкової системи, яка б уможлилювала вплив на ставку процента
2.6	Розвиток та підтримка системи суспільних робіт (особливо виробництва озброєння)
Осецький В.Л. [2, с. 173, 176–177, 180]	
1	Посилення участі держави в організації інвестиційного процесу з метою розвитку фінансового, матеріального та виробничого потенціалу країни
2	Збільшення ролі держави як ініціатора та гаранта у процесі накопичення суспільного багатства, підтримуючи певні темпи економічного зростання
3	Посилення участі держави у фінансуванні та кредитуванні інвестицій
4	Безпосереднє державне інвестування в певні галузі, що дозволить створити сприятливий клімат для активізації вкладень приватних інвесторів
Гриньова В.М. [та ін.] [3]	
1	Поліпшення інноваційної діяльності та розвитку інноваційного бізнесу в Україні
1.1	Розробка національної програми інноваційної стратегії України на підставі економічної та соціальної стратегії держави
1.2	Формування державного замовлення на проведення НДДКР з розміщенням на конкурсній основі
1.3	Формування механізму взаємозв'язків щодо виконання академічної та прикладної науки (ВНЗ, академічні та науково-дослідні інститути і заклади)
1.4	Створення максимально привабливих умов для вкладення капіталу у вітчизняний інноваційний бізнес
1.5	Створення координаційних органів на державному та регіональному рівнях (обласні та районні центри)
1.6	Створення нових виробничих одиниць корпоративного типу
1.7	Проведення приватизації у вітчизняній інноваційній сфері з детальним прогнозуванням можливих наслідків з метою збереження цілісності наукових програм та колективів дослідників
1.8	Здійснення субсидування інноваційної діяльності приватних підприємств на державному рівні
1.9	Розробка діючого механізму фінансування фундаментальних наукових досліджень за рахунок бюджету
1.10	Впровадження податкових пільг підприємствам за рахунок прибутку та оподатковуваного прибутку для фінансування інноваційної діяльності
1.11	Створення бюджетних та позабюджетних державних і регіональних фондів фінансування інноваційного бізнесу
1.12	Формування системи кредитних гарантій з боку місцевої влади та комерційних банків
2	Поліпшення використання коштів інноваційного фонду
2.1	Залишок відрахувань у фонд, обов'язкових для усіх видів підприємств та форм власності
2.2	Введення відрахування у позабюджетні фонди на добровільних засадах
2.3	Надання дозволу підприємствам усіх форм власності та організаційних форм господарювання формувати інноваційний фонд підприємства за рахунок собівартості та частини чистого прибутку
2.4	Надання безпроцентної інноваційної позики усім підприємствам, які протягом останніх 2–3 років створили інноваційний фонд підприємства
2.5	Надання інноваційних позик новоствореним підприємствам за умов наявності бізнес-плану проекту та визначеної доцільності
В.М. Геєць [та ін.] [9, с.192]	
1	Залучення до інвестиційного процесу заощаджень населення
2	Активізація політики, спрямованої на збільшення державних капіталовкладень з метою доповнення приватних інвестицій в період відновлення росту
3	Зменшення обов'язкового резервування і регулювання граничної норми банківського процента
4	Інші
Крупка М.І. [10, с. 11–12]	
1	Поширення венчурних механізмів освоєння нововведень
2	Створення сприятливих умов для приватних інвестицій у сферу НДДКР та освоєння нових технологій
3	Вирівнювання і збільшення інноваційного потенціалу регіонів шляхом активізації використання наявних у них науково-технічних ресурсів
4	Застосування зарубіжного досвіду розвитку і фінансування інноваційної сфери через стратегію нарощування, запозичення та перенесення, а також можливостей технологічного трансферу у національних і міжнародних масштабах

¹ Створення ілюзії збільшення доходу на інвестовані кошти, що сприяє зростанню поточного споживання [1, с. 94].

5	Удосконалення структури єдиного керівництва у системі управління різними інноваційними фондами для оперативної координації та гнучкого регулювання
6	Забезпечення підтримки інноваційного розвитку
6.1	Поширення кооперативних засад для виконання НДДКР
6.2	Створення державних спецфондів для фінансування міждисциплінарних і міжгалузевих досліджень
6.3	Надання дотацій малим інвестиційним фірмам на дослідницькі проекти
6.4	Створення цільових програм інноваційного характеру
6.5	Інші
Мартиненко В.Ф. [11, с. 267]	
1	Легітимізація процедури оцінки стану економіки та побудова механізмів розв'язання проблем інвестування шляхом залучення до цього процесу суб'єктів господарювання
2	Розробка плану мобілізації інноваційно-інвестиційних ресурсів з метою ліквідації бідності
3	Врегулювання господарських відносин в межах мобілізаційного плану законодавством, до розробки якого держава має залучити суб'єктів господарювання
4	Організаційне забезпечення мобілізації на базі створення стратегічних інвестиційних альянсів ² у всіх галузях виробництва, організації державних підприємств для впровадження високих технологій у виробництво, залучення підприємств недержавної форми власності
5	Передача відповідальності та повноважень інвестиційним альянсам на вирішення поточних проблем, зосередившись на стратегічних напрямках діяльності
Поважний О.С., Пшенична В.П. [12, с. 57]	
1	Пільгове рефінансування комерційних банків у разі надання ними пільгових кредитів на інновації
2	Розвиток венчурного бізнесу та кредитування інновацій на основі іпотечних, лізингових і факторингових операцій
3	Сприяння створенню промислово-фінансових груп і спрямуванню їх ресурсів у масштабні інвестиційні проекти
4	Збільшення обсягів капітальних вкладень суб'єктів господарювання за рахунок прибутку й нової амортизаційної політики
5	Впровадження кредитних засад бюджетного фінансування інвестицій
6	Збільшення інвестиційних ресурсів, що формуються на фондовому ринку та за рахунок заощаджень населення
7	Запровадження економічного механізму страхування інвестиційних ризиків
8	Припинення практики постійного внесення змін до законодавства, що визначає режим інвестиційної діяльності в Україні та забезпечення його стабільності
9	Збільшення інвестиційних коштів за рахунок іноземних інвесторів
Білюк А.В. [13, с. 105–106]	
1	Скорочення податкового тягаря інноваційних організацій з метою забезпечення інноваційного зростання економіки та податкових доходів бюджету в майбутньому
2	Здійснення оподаткування в межах новостворюваної вартості і не поширення його на капітал, який інвестується в інноваційну діяльність
2.1	Не обкладення податковими витратами на відтворення людського капіталу
2.2	Забезпечення пільгового режиму оподаткування в галузях, що створюють високу додану вартість та доходів на капітал, вкладений у ці галузі, незалежно від форм (кредитування, надання позик, лізинг, венчурні інвестиції)
3	Чіткість і визначеність формулювань правових норм податкового законодавства, що регулює інноваційну діяльність
4	Вибір комбінації елементів податкового механізму, які в сукупності забезпечили б достатність і еластичність системи оподаткування інноваційних організацій
5	Експорт праці у формі товарів і послуг з великою часткою доданої вартості та у формі прав на об'єкти інтелектуальної власності
6	Надання гарантій щодо необмежень національних інтересів України при податковій недискримінації відносно іноземних громадян і підприємств
7	Забезпечення грошового фонду, достатнього для простого відтворення основних виробничих фондів і нематеріальних активів
8	Чіткість і однозначність у встановленні критеріїв, на підставі яких уповноважений орган влади ухвалює рішення щодо видачі податкового кредиту та його умов
Дмитренко М.А. [14]	
1	Створення сприятливого інноваційного клімату
1.1	Фінансування через систему державних науково-технічних програм різного рівня та через спеціальні фонди
1.2	Пряме фінансування ініціатив та об'єктів
1.3	Використання непрямих інструментів регулювання
Стеченко Д.М. [15, с. 108]	
1	Створення мотивації для власників щодо отримання підприємством додаткових прибутків, інвестицій, ринків збуту тощо внаслідок реалізації певної схеми розвитку та забезпечення конкретних видів його діяльності
2	Забезпечення працівників підприємства стабільними замовленнями, визначенням часової перспективи функціонування підприємства та робочих місць у результаті виконання певної програми дій
Шуліченко Н.В. [16, с. 103]	
1	Вплив на інвестиційні рішення
2	Надання можливості здійснення довгострокового інвестиційного планування
3	Забезпечення розуміння програми компаніями
4	Заохочення претендувати на ресурси навіть малих компаній
5	Концентрація коштів там, де вони матимуть найбільший ефект

Складено автором за інформацією з літературних джерел: [1–3; 9–16].

² Організаційна форма структуризації складових господарського розвитку, які формують умови інвестування [11, с. 267].

(до 1,0%) порівняно з попереднім періодом, незважаючи на збільшення відповідного обсягу.

В.Л. Осецький у цьому зв'язку підкреслює, що масштаби скорочення інвестицій за рахунок державного і місцевих бюджетів зумовили перенесення центра ваги в державній інвестиційній політиці на приватні структури, а саме підприємства, банки та населення, що призвело до зменшення їх інвестиційного потенціалу та збільшення перерозподілу інвестиційних коштів у сферу споживання. Тому, незважаючи на те, що державні інвестиції, як зазначає автор, мають дуже обмежені можливості та низьку ефективність, необхідність впливу держави на інвестиційний процес, і насамперед на джерела фінансування інвестицій, які, своєю чергою формують основу функціонування інвестиційної сфери в ринковій економіці, набуває актуальності [2, с. 168, 173, 175].

Виходячи з функцій держави у здійсненні інноваційно-інвестиційної діяльності (табл. 4) можна сказати, що держава відіграє важливу роль у даному процесі. Однак результати попереднього аналізу свідчать, що вплив на інноваційно-інвестиційні процеси в Україні з боку держави є досить незначним і, як показує відповідна ситуація, потребує суттєвого посилення, заходи щодо якого пропонують автори різних літературних джерел (табл. 5).

Так, до основних причин проблем та негативних тенденцій у сфері інноваційної діяльності в Україні, на наш погляд, відносяться:

- неадекватне економічне стимулювання інноваційної діяльності та відсутність державної підтримки інноваційних структур;
- недостатня нормативно-правова урегульованість питань інноваційної інфраструктури³ та трансферу технологій;
- надмірна складність процедури державної реєстрації, ліцензування, сертифікації, системи контролю і дозвільної практики;
- неефективність в реалізації державної інноваційної політики.

Найкращим варіантом розвитку інноваційного середовища є налагодження тісного контакту між державою, безпосередньо зацікавленою в зростанні інновацій, що підвищує соціально-економічне благополуччя громадян, освітою в особі вищих навчальних закладів, які є джерелами інноваційних ідей, та бізнесом, здатним здійснити фінансування інноваційних розробок. Усе це надає можливості створення мережі технопарків, основним завданням яких, як зазначає О.П. Колесник, є стимулювання зростання інновацій у сфері високих технологій через залучення фінансових коштів у сферу інноваційного підприємництва за рахунок тісної взаємодії капіталу (відособленого майна) та науково-технічного центру (вищого навчального закладу), чий науково-дослідний, дослідно-конструкторський та технологічний діяльність дає капітал покликаний фінансувати [17, с. 13].

Органи державної влади здійснюють відносно технопарків особливу економічну політику, що охоплює надання податкових і кредитних пільг, цільове фінансування окремих інно-

ваційних розробок, державне замовлення на інноваційну продукцію тощо. Світова практика показує, що більшу частину фінансування наукові і технологічні парки Європи отримують від держави (Великобританія – 62%; Німеччина – 78%; Нідерланди – близько 70%; Бельгія – близько 100%), що говорить про створення технопарків, як основного чинника підвищення впливу з боку держави на розвиток інноваційно-інвестиційних процесів в Україні [17, с. 14].

Висновки

Аналіз динаміки інноваційно-інвестиційної діяльності за 2000–2011 роки свідчить про уповільнений розвиток інноваційно-інвестиційних процесів в Україні, що проявляється у поступовому зниженні конкурентоспроможності вітчизняних промислових підприємств. Дана ситуація пов'язана зі зменшенням частки витрат на придбання машин, обладнання та програмного забезпечення. Оскільки за умов відсутності або нестачі потенційних іноземних інвесторів українські промислові підприємства нерідко вдаються до фінансування інноваційної діяльності за рахунок інших джерел, до яких відносяться переважно кредити, це збільшує ризик зниження платоспроможності та отримання значних збитків. Інноваційно-інвестиційні процеси в Україні потребують суттєвого впливу з боку держави, яка є стимулюючим фактором щодо залучення високих технологій у виробництво інноваційної продукції та знижує ризик від здійснення інноваційно-інвестиційної діяльності.

Основним чинником посилення впливу держави на інноваційно-інвестиційні процеси в Україні є створення технопарків як системи співробітництва науково-технічного центру, фінансової організації та підприємства, яка сприяє залученню фінансових коштів у сферу інноваційного підприємництва за рахунок фінансування науково-дослідної, дослідно-конструкторської та технологічної діяльності науково-технічного центру.

Список використаних джерел

1. Татаренко Н.О. Теорії інвестицій: Навч. посіб. / Н.О. Татаренко, А.М. Поручник. – К.: КНЕУ, 2000. – 160 с.
2. Осецький В.Л. Інвестиції та інновації: проблеми теорії і практики: Монографія / В.Л. Осецький. – К.: ІАЕ УААН, 2003. – 412 с.
3. Гриньова В.М. Інвестування: Підручник / В.М. Гриньова, В.О. Коюда, Т.І. Лепейко, О.П. Коюда. – К.: Знання, 2008. – 452 с. – http://pidruchniki.ws/15840720/investuvannya/investuvannya_-_grinova_vm
4. Про інвестиційну діяльність: Закон України від 18.09.91 №1560–XII // Відомості Верховної Ради України. – 1991. – №47. – С. 646 [зі змінами та доповненнями]. – <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1560-12>

³ Сукупність взаємозв'язаних функціональних підсистем національної інноваційної системи економічного, нормативно-правового, організаційно-структурного характеру, які безпосередньо забезпечують умови реалізації, підтримки і стимулювання інноваційного процесу господарюючим суб'єктам з урахуванням принципів економічної ефективності та інтересів споживачів у новациях [17, с. 12].

5. Гладка У.Б. Теоретичні основи інвестиційно-інноваційних процесів / У.Б. Гладка // Науковий вісник НЛТУ України: Збірник науково-технічних праць. – Л.: НЛТУ України, 2011. – Вип. 21.9. – С. 187–194.
6. Про інноваційну діяльність: Закон України від 02.10.2011 №40–15 // Відомості Верховної Ради України. – 1991. – №36. – С. 266 (зі змінами та доповненнями). – <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/40-15>
7. Наукова та інноваційна діяльність в Україні у 2011 році: Стат. зб. // Державна служба статистики України. – К., 2012. – 306 с.
8. Статистичний щорічник України за 2011 рік / За ред. О.Г. Осауленка // Державна служба статистики України. – К.: ТОВ «Август Трейд», 2012. – 560 с.
9. Трансформація моделі економіки України: ідеологія, протиріччя, перспективи / В.М. Геєць, В.І. Голіков, Б.Є. Кваснюк, М.І. Зверяков та ін. / За ред. В.М. Гейця. – К.: Логос, 1999. – 499 с.
10. Крупка М.І. Фінансово-кредитний механізм інноваційного розвитку економіки України: Автореф. дис. ... док. екон. наук: спец. 08.04.01 / М.І. Крупка. – К.: КНУ ім. Т. Шевченка, 2003. – 33 с.
11. Мартиненко В.Ф. Державне управління інвестиційним процесом в Україні: Монографія / В.Ф. Мартиненко. – К.: Вид-во НАДУ, 2005. – 296 с.
12. Поважний О.С. Розвиток механізму реалізації державної інвестиційної політики України / О.С. Поважний, В.П. Пшенична // Держава та регіони. Серія: Державне управління. – 2009. – №3. – С. 54–58.
13. Білюк А.В. Формування податкового механізму стимулювання інноваційної активності як елементу державної політики економічного зростання / А.В. Білюк // Держава та регіони. Серія: Державне управління. – 2010. – №2. – С. 103–107.
14. Дмитренко М.А. Роль держави у підтримці та стимулюванні інноваційної діяльності / М.А. Дмитренко // Українська академія банківської справи. – <http://dspace.uabs.edu.ua/bitstream/123456789/685/1/VJABS-14-11.pdf>
15. Стеченко Д.М. Стимулювання інноваційно-інвестиційної активності розвитку конкурентоспроможної економіки / Д.М. Стеченко // Теоретичні та прикладні питання економіки. – 2012. – Вип. 27, Т. 1. – С. 106–110.
16. Шуліченко Н.В. Роль пільгового оподаткування у стимулюванні інноваційних процесів в Україні / Н.В. Шуліченко // Львівська політехніка: Вісник Національного університету. Серія: Проблеми економіки та управління. – 2010. – №684. – С. 100–104.
17. Колесник О.П. Инфраструктурная составляющая инновационного развития / О.П. Колесник // Бизнес-Информ. – 2010. – №1. – С. 9–15.

В.І. МАКСИМОВИЧ,

к.е.н., доцент кафедри банківських інвестицій, Київський національний економічний університет ім. В. Гетьмана

Механізм бюджетного інвестування

Розкрито сутність бюджетних інвестицій, що дало змогу сформулювати механізм бюджетного інвестування, визначити основні принципи, методи та інструменти бюджетного інвестування.

Ключові слова: бюджет, бюджетні інвестиції, механізм бюджетного інвестування, кошторисне фінансування, бюджетне кредитування, державні субвенції, капітальні трансферти, державні кредити, кошторис, державні цільові програми, трастові фундації.

Раскрыта суть бюджетных инвестиций, что позволило сформировать механизм бюджетного инвестирования, определить основные принципы, методы и инструменты бюджетного инвестирования.

Ключевые слова: бюджет, бюджетные инвестиции, механизм бюджетного инвестирования, сметное финансирование, бюджетное кредитование, государственные субвенции, капитальные трансферты, государственные кредиты, смета, государственные целевые программы, трастовые фонды.

The essence of budget investments, which helped form the mechanism of budget investment, determine basic principles, methods and tools of budget investment.

Keywords: budget, investment budget mechanism investment budgeted funding, budgetary loans, government

subsidies, capital transfers, government loans, budget, earmarked programs, trust foundation.

Постановка проблеми. Глибокі соціально-економічні перетворення, що відбуваються в Україні, обумовлюють необхідність зміни ролі держави в економічній системі, адже визначення орієнтирів розвитку суспільства, забезпечення стійких темпів економічного зростання можливі лише за умови активного залучення не тільки приватних, а й державних ресурсів у фінансування економічних процесів. Держава повинна збільшити свою роль в інвестиційному процесі, спрямувати бюджетні кошти на вирішення нагальних проблем, активізувавши інвестиційний потенціал державного і місцевого бюджетів. Значимість всебічного дослідження інвестиційного потенціалу державного і місцевих бюджетів визначається ще й тим, що бюджетні інвестиції є важливим засобом структурної трансформації виробничого і соціального потенціалу України.

Застосування науково обґрунтованого підходу до формування механізму бюджетного інвестування здатне перетворити його у дієвий інструмент не тільки стимулювання економічного розвитку регіонів, а й поліпшення суспільного добробуту.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Практичні та теоретичні аспекти бюджетних інвестицій висвітлювали у своїх працях як зарубіжні, так і вітчизняні науковці:

Н. Артеменко, В. Базилевич, С. Буковинський, З. Варналій, О. Василик, А. Величко, Н. Вишневецька, Ю. Воробйов, В. Геєць, А. Даниленко, В. Дем'янишин, А. Єпіфанов, В. Загородній, І. Запатріна, Т. Затонацька, В. Зимовець, Б. Кваснюк, О. Кириленко, І. Когут, А. Крисоватий, Н. Кузьминчук, С. Левицька, Л. Лисяк, І. Луїна, Б. Малиняк, С. Мочерний, Я. Олійник, В. Опарін, П. Орлов, К. Павлюк, Ю. Пасічник, І. Сало, О. Самошкіна, О. Устенко, В. Федосов, І. Чугунов, С. Юрій та інших. Однак попри вагомість проблематики спостерігається брак уваги в наукових публікаціях усебічних досліджень механізму бюджетних інвестицій, його формування й ефективного використання. Вітчизняні вчені зазвичай розглядають лише окремі аспекти даної проблематики.

Мета статті – вивчити теоретичні аспекти бюджетних інвестицій для визначення механізму бюджетного інвестування.

Виклад основного матеріалу. Дослідивши праці науковців В. Гриньової [1], А. Дуки [2], В. Коюди [1], Т. Лепейко [1], Т. Майорової [3], А. Переседи [4], В. Чернова [5] та В. Шеремети [6] щодо поняття «інвестиції», можемо зробити висновки, що інвестиції слід трактувати, як вкладення будь-якого капіталу інвестора для задоволення його економічних і соціальних потреб.

На сьогодні вже не виникає сумніву стосовно значимості інвестицій в економічному розвитку країни. Це у своїх працях довели багато вітчизняних та зарубіжних науковців. Так, на думку В.М. Гейця, інвестиції стають визначальним фактором економічного зростання, що значною мірою залежить від наукової обґрунтованості орієнтирів, пріоритетів, шляхів розвитку, джерел фінансового забезпечення та інших аспектів інвестиційної стратегії [7].

Т.Г. Затонацька стверджує, що провідна роль інвестицій у суспільному виробництві зумовлюється тим, що вони, трансформуючись в елементи реального капіталу, складають матеріальну основу суспільного виробництва та створюють реальні передумови для розширеного відтворення економіки [8, с. 12].

Для того щоб розкрити сутність бюджетних інвестицій, потрібно вивчити поняття «бюджет», дослідити його структуру. В Бюджетному кодексі України [9] зазначено, що бюджет – це план формування та використання фінансових ресурсів для забезпечення завдань і функцій, які здійснюються відповідно органами державної влади, органами влади Автономної Республіки Крим, органами місцевого самоврядування протягом бюджетного періоду.

Бюджетна система України складається з державного бюджету та місцевих бюджетів. Місцевими бюджетами є бюджет Автономної Республіки Крим, обласні, районні бюджети та бюджети місцевого самоврядування. Бюджетами місцевого самоврядування є бюджети територіальних громад сіл, їхніх об'єднань, селищ, міст (у тому числі районів у містах). Бюджет може складатися із загального та спеціального фондів.

Як економічна категорія бюджет є системою економічних відносин щодо утворення, розподілу і використання центра-

лізованого фонду грошових коштів держави, що виникають унаслідок розподілу валового внутрішнього продукту країни.

Світовий досвід свідчить, що вагомим інструментом розв'язання соціальних, виробничих і економічних проблем є державний бюджет, через який відбувається перерозподіл валового внутрішнього продукту та національного доходу держави. Бюджет впливає не тільки на умови буття суспільства та функціонування економічної системи на сучасному етапі, а й визначає умови для майбутніх періодів.

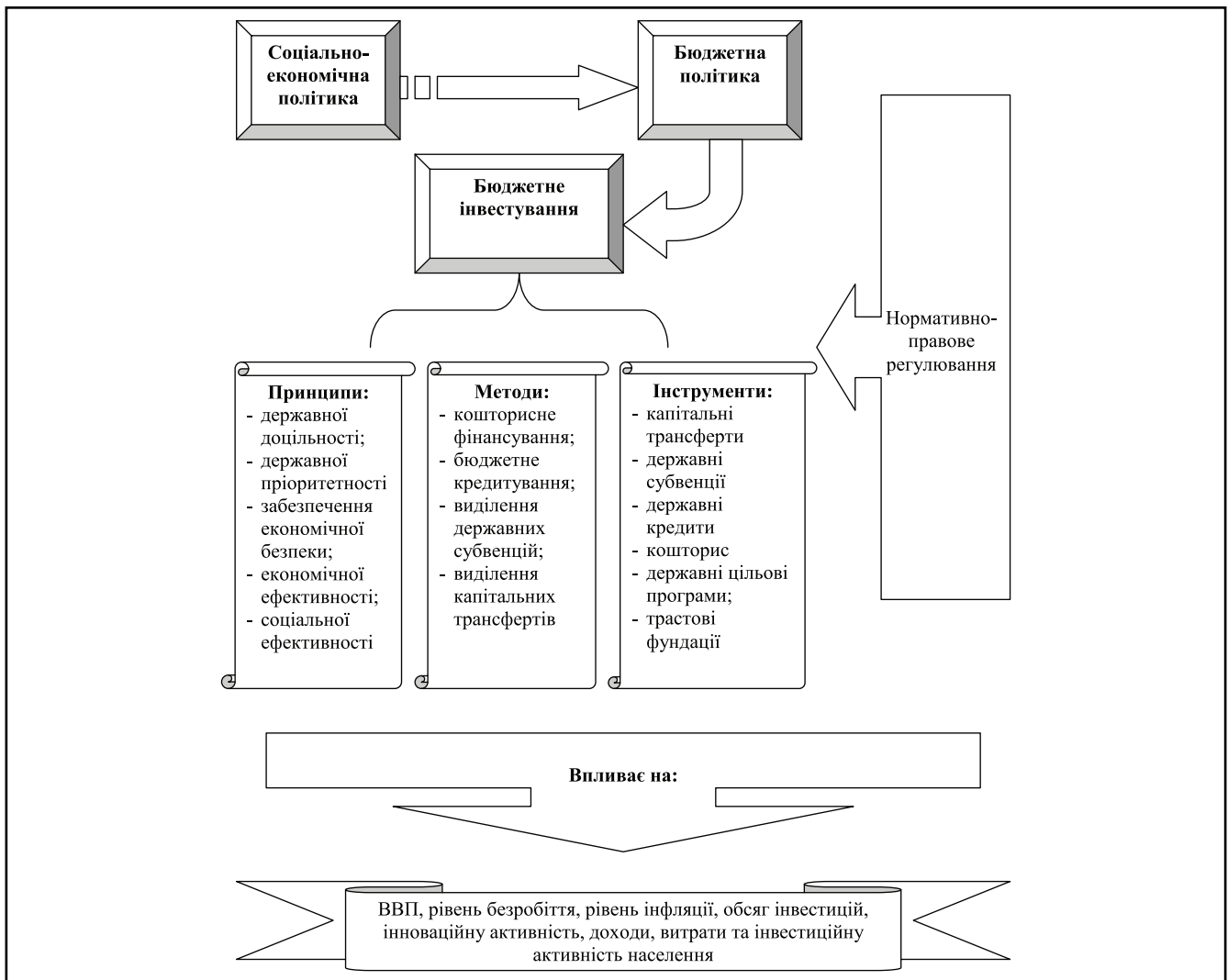
Дослідимо сутність бюджетних інвестицій. Вітчизняні науковці О. Кириленко та Б. Малиняк, бюджетними інвестиціями вважають кошти бюджету, що спрямовуються на придбання та створення будівель, споруд, передавальних пристроїв, транспортних засобів, обладнання і предметів довгострокового користування, нематеріальних активів, проведення їх капітального ремонту, реконструкції, модернізації та реставрації, придбання і капітального поліпшення землі, а також надання капітальних трансфертів [10, с. 23].

В. Федосов, зазначає, що бюджетні інвестиції можуть здійснюватись у вигляді фінансування капітальних вкладень, проектного фінансування конкретного інвестиційного проекту та придбання частки акцій чи прав участі в управлінні підприємством [11].

Т. Затонацька пропонує таке визначення: бюджетними інвестиціями є видатки з державного та місцевих бюджетів, які спрямовуються на фінансування державних цільових програм економічного, науково-технічного, соціального розвитку, на програми розвитку окремих регіонів, галузей економіки, на фінансування інвестиційних проектів та на придбання частки акцій чи прав участі в управлінні підприємством [8, с. 51]. З погляду економічного зростання важливим є не збільшення державних інвестицій (адже вони можуть знижувати привабливість приватних інвестицій, пов'язаних з ризиком), а вплив державних інвестицій на формування сукупного (державного і приватного) капіталу. Державні інвестиції повинні виконувати важливу функцію, а саме стимулювати приватний капітал у визначені державою сфери, які сприяють економічному зростанню [8, с. 14].

При визначенні шляхів бюджетного інвестування необхідно використовувати диференційований підхід розподілу коштів між стратегічно важливими програмами та зважати на перспективи розвитку економіки. Виважений підхід до планування інвестиційної складової бюджету є необхідною умовою забезпечення раціональності перерозподілу суспільного продукту. Планування має відбуватися з урахуванням пріоритетів державного інвестування.

Бюджетна політика України носить підлеглий характер стосовно визначених пріоритетів розвитку держави, сформованих відповідно до соціально-економічної політики. В бюджетній політиці у стимулюванні економічного розвитку важливим є й бюджетне інвестування, яке базується на власних принципах і методах формування, використовує свої інструменти. Все це в сукупності складає механізм, який розглянемо на рисунку.



Механізм бюджетного інвестування

Бюджетне інвестування в межах визначених пріоритетних напрямків економіки базується на принципах зазначених на рисунку, які розглянемо більш детально. При формуванні державного бюджету та його розподілі завжди існує умова обмеженості фінансових ресурсів, тому принцип державної доцільності має бути врахований під час аналізу доцільності їх використання, керуючись визначеними пріоритетними напрямами бюджетного інвестування та враховуючи їхній вплив на економіку країни в цілому.

Оскільки бюджетні інвестиції вкладаються виключно у визначені заздалегідь на загальнодержавному рівні та закріплені нормативно-правовими актами стратегічно важливі для економічного розвитку напрями, їхнє формування підпорядковується принципу державної пріоритетності.

Ще одним принципом бюджетного інвестування є принцип забезпечення економічної безпеки країни. Для кожної країни важливим є дотримання економічної безпеки країни та її регіонів, тому даний принцип, вважаємо, є чи не основним у формуванні бюджетної політики і бюджетних інвестицій.

Принцип економічної ефективності. Враховуючи природу інвестицій, основною метою яких є отримання прибутку, дер-

жавні інвестиції, націлені на досягнення економічного ефекту, тобто результат їх реалізації повинен відображати економічну ефективність і приносити економічне примноження.

Згідно із Законом України «Про інвестиційну діяльність» інвестиції окрім прибутку можуть приносити соціальний ефект [12], адже бюджетні інвестиції носять загальнодержавний характер і соціальна складова є обов'язковою вимогою вибору їх напрямів, тому бюджетні інвестиції також відповідають принципу соціальної ефективності.

Дослідимо методи бюджетного інвестування. Кошторисне фінансування є однією з основних і традиційних форм бюджетного інвестування. Це виділення бюджетних асигнувань на основі спеціального планово-фінансового документа – кошторису та визначає у безповоротному і безоплатному порядку обсяги коштів на фінансування певних об'єктів (програм чи заходів) із визначенням їх цільового призначення і розподілом за окремими періодами фінансування.

Капітальні трансферти – невідплатні та безповоротні платежі з бюджету юридичним і фізичним особам, які не призначені для придбання товарів чи послуг, надання кредиту або на виплати непогашеного боргу, передбачені для прид-

бання капітальних активів, компенсації втрат, пов'язаних із пошкодженням основного капіталу, або для збільшення капіталу одержувачів. Особливістю капітальних трансфертів є наявність перерозподільного ефекту, що поширюється на різні сектори економіки. Перерозподіл фінансових ресурсів в економічній системі має відповідати загально визначеним критеріям, суть яких зводиться до забезпечення економічної доцільності, зменшення соціальної нерівності.

Відповідно до глави 16 Бюджетного кодексу України [9] міжбюджетні трансферти поділяються на:

- 1) дотацію вирівнювання;
- 2) субвенції;
- 3) кошти, що передаються до державного бюджету та місцевих бюджетів з інших місцевих бюджетів;
- 4) додаткові дотації.

Державні субвенції – цільове виділення коштів з бюджету суб'єктам підприємницької діяльності на фінансування певних програм і проектів за умови пайової участі бюджету та одержувача коштів. Метою їх надання є розв'язання соціально-економічних проблем розвитку регіонів шляхом фінансування інвестиційних проектів будівництва і реконструкції об'єктів виробничого і невиробничого призначення.

Надання субвенцій на виконання інвестиційних програм (проектів) ґрунтується на таких основних принципах [9]:

- 1) принцип об'єктивності та відкритості – отримувач субвенції визначається за прозорими процедурами;
- 2) принцип єдності – розподіл коштів має забезпечити реалізацію системи національних цінностей і завдань інноваційного розвитку та сприяти зменшенню відмінностей у рівні життя населення різних регіонів країни;
- 3) принцип збалансованого розвитку – надання державної підтримки територіям з урахуванням їх потенціалу;
- 4) принцип цільового використання коштів – субвенція використовується виключно на мету, визначену її надавачем, з урахуванням прогнозних та програмних документів економічного та соціального розвитку країни і відповідної території, державних цільових програм, прогнозу бюджету на наступні за плановим два бюджетні періоди.

Субвенції на виконання інвестиційних проектів надаються з державного бюджету місцевим бюджетам з урахуванням таких основних засад:

- економічної ефективності досягнення цілей інвестиційної програми (проекту) із залученням мінімального обсягу бюджетних коштів на виконання інвестиційних програм (проектів);
- направленості субвенції виключно на створення, приріст чи оновлення основних фондів комунальної форми власності (насамперед на завершення будівництва та реконструкції об'єктів із ступенем будівельної готовності понад 70 відсотків);
- фінансової забезпеченості інвестиційних програм (проектів), строк впровадження яких довший, ніж бюджетний період, необхідними фінансовими ресурсами місцевих бюджетів, кредитами (позиками), залученими під державні та/або

місцеві гарантії, та коштами субвенції на їхнє виконання впродовж усього строку впровадження;

- рівня забезпеченості об'єктами виробничої, комунікаційної та соціальної інфраструктури, що підвищує інвестиційну привабливість території;

- участі бюджету – отримувача субвенції:

- а) для бюджетів сіл, їх об'єднань, селищ, міст районного значення – не менш як 1 відсоток надходжень бюджету розвитку;

- б) для бюджету Автономної Республіки Крим, обласних і районних бюджетів, бюджетів міста Севастополя, міст республіканського Автономної Республіки Крим та обласного значення – не менш як 3 відсотки надходжень бюджету розвитку;

- в) для бюджету міста Києва – не менш як 5 відсотків надходжень бюджету розвитку;

- обґрунтування спроможності подальшого утримання за рахунок коштів місцевих бюджетів об'єктів комунальної власності.

Бюджетні кредити, як і інші види кредитів, надаються на основі повернення, платності та строковості, однак їхня специфіка полягає в нижчому рівні процентних ставок та наданні на більш пільгових умовах. Вони призначені для підтримки пріоритетних інвестиційних проектів із тривалим періодом окупності, зниження ресурсо- та енергоємності підприємств, вирішення інших важливих питань, які вимагають залучення позичкових ресурсів.

Фінансування державою розвитку економіки здійснюється за допомогою розподілу державних видатків на економічну діяльність, які розподіляються за певними державними цільовими програмами [13]. В Україні відбувається стрімке зростання кількості державних цільових програм, але за відсутності чітких пріоритетів воно увійшло в суперечність з наявними у державному бюджеті фінансовими ресурсами. Об'єктами для реалізації державних програм стали практично всі галузі господарства та сфери суспільного життя. Розпорошення бюджетних коштів призвело до недосягнення визначених цілей. Відсутність узгодженості між бюджетними та позабюджетними джерелами також відіграє негативну роль у розвитку галузей економіки через неефективне використання ресурсів. При цьому цілі та очікувані результати багатьох програм сформульовані без чітких критеріїв та індикаторів оцінки рівня їх досягнення.

Державні цільові програми є класичною формою бюджетних інвестицій в Україні, фінансуються з державного бюджету з метою підтримки і розвитку державного сектору та пріоритетних секторів економіки. На рівні регіонів реалізуються інвестиційні проекти, які фінансуються з бюджетів розвитку. Головними напрямками бюджетних інвестицій є розвиток інфраструктури, підприємств державного сектору, енергетика, сільське господарство тощо.

Трастові фундації носять виключно цільовий характер, створюються урядом для виконання конкретного завдання, фор-

муються за рахунок державних трансфертів, внесків суб'єктів господарювання, кредитів фінансово кредитних установ.

Висновки

Як і в розвинених зарубіжних країнах, бюджетні інвестиції мають відігравати провідну роль у стимулюванні економічного розвитку держави, адже вони є важливим фактором суспільного відтворення, джерелом модернізації і розширення основного капіталу, засобом стимулювання його на громадянства. Під впливом соціально-економічної політики країни формується бюджетна політика, а також бюджетне інвестування, відтак визначаються принципи, методи та інструменти бюджетного інвестування. Беззаперечним є вплив бюджетних інвестицій на ВВП, рівень безробіття, рівень інфляції, обсяг інвестицій, інноваційну активність, доходи, витрати та інвестиційну активність населення.

Список використаних джерел

1. Гриньова В.М. Проблеми розвитку інвестиційної діяльності: Монографія / В.М. Гриньова, В.О. Коюда, Т.І. Лепейко, О.П. Коюда. – Х.: ХДЕУ, 2002. – 464 с.
2. Дука А.П. Теорія та практика інвестиційної діяльності. Інвестування: Навч. посіб. – К.: Каравела, 2007. – 424 с.
3. Майорова Т.В. Інвестиційна діяльність: Підручник / Т.В. Майорова. – К.: Центр учбової літератури, 2009. – 472 с.

4. Пересада А.А. Управління інвестиційним процесом / А.А. Пересада. – К.: Лібра, 2002. – 472 с.
5. Чернов В.А. Инвестиционная стратегия: Учебное пособие для студентов вузов / В.А. Чернов. – М.: ЮНИТИ, 2003. – 157 с.
6. Шеремет В.В. Управление инвестициями: В 2-х томах / В.В. Шеремет, В.М. Павлюченко, В.Д. Шапиро и др. – М.: Высшая школа, 1998. – Т. 1. – 416 с.; Т. 2. – 512 с.
7. Економіка України: стратегія і політика довгострокового розвитку / За ред. акад. НАН України В.М. Гейця. – К.: Ін-т екон. прогноз., Фенікс, 2003. – 1008 с.
8. Затонацька Т.Г. Бюджетне інвестування: теорія та практика / Т.Г. Затонацька; НФДІ. – К., 2008. – 336 с.
9. Бюджетний кодекс України від 08.07.2010 № 2456-VI / [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua>
10. Кириленко О.П., Малиняк Б.С. Теорія і практика бюджетних інвестицій: Монографія / О.П. Кириленко, Б.С. Малиняк. – Тернопіль: Економічна думка, 2007. – 288 с.
11. Бюджетний менеджмент: Підручник / В. Федосов, В. Опарін, Л. Сафонова та ін. – К.: КНЕУ, 2004. – 864 с.
12. «Про інвестиційну діяльність»: Закон України від 18.09.91 №1560-XII / [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua>
13. «Про державні цільові програми» Закон України від 18.03.2004 №1621-IV / [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua>

І.В. ВЛАСОВА,

к.е.н., ст. викладач кафедри банківських інвестицій, Київський національний економічний університет ім. В. Гетьмана

Фінансове забезпечення інноваційних проектів: значення та підходи до визначення

У статті розглядаються теоретичні засади фінансового забезпечення інноваційних проектів суб'єктів господарювання. Систематизовано та обґрунтовано підходи до з'ясування економічного змісту фінансового забезпечення інноваційних проектів та до вибору джерел фінансових ресурсів з метою їх диференціації та концентрації на окремих етапах реалізації інноваційних проектів.

Ключові слова: інноваційний проект, інноваційний процес, фінансові ресурси, фінансове забезпечення.

В статье рассматриваются теоретические основы финансового обеспечения инновационных проектов субъектов хозяйствования. Систематизированы и обоснованы подходы к определению экономического содержания финансового обеспечения инновационных проектов и к выбору источников финансовых ресурсов с целью их дифференциации и концентрации на отдельных этапах реализации инновационных проектов.

Ключевые слова: инновационный проект, инновационный процесс, финансовые ресурсы, финансовое обеспечение.

Theoretical aspects of financial provision of innovative projects are considered in the article. Scientific views as regards to the approaches to define the economic essence of financial provision of innovative projects are systematized. The article explains the attitude to the choice of financial resources for differentiation, and focus on the individual stages of the innovative projects.

Keywords: innovative project, innovative process, financial resources, financial provision.

Постановка проблеми. Сучасна інноваційна модель розвитку економіки потребує розробки масштабних і ефективних інноваційних проектів та концентрації фінансових ресурсів для їхнього впровадження. Реалізація інноваційних

проектів суттєво впливає на прискорення модернізації економіки, підвищення її конкурентоспроможності та інвестиційної привабливості. Тому все більшого значення набуває створення сприятливих умов для розробки й ефективної реалізації інноваційних проектів. Найефективнішим стимулом для активізації інноваційної діяльності є фінансова складова, тому питання, пов'язані з формуванням і удосконаленням системи фінансового забезпечення інноваційних проектів, набувають особливої актуальності.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Дослідження теоретичних засад фінансового забезпечення інноваційної діяльності, економічного обґрунтування інноваційних проектів, впливу інноваційних процесів на економічне зростання здійснили у своїх працях відомі зарубіжні вчені: М. Кондратьєв, Ю. Морозов, Д. Мессі, Р. Мюллер, Б. Санто, Б. Твісс, Д. Уїлд, І. Фішер, Й. Шумпетер. Значний внесок у дослідження вказаних вище питань зробили вітчизняні науковці: В.П. Александро́ва, Л.М. Алексе́нко, Ю.М. Бажа́л, О.Д. Васи́лик, Г.В. Возня́к, М.І. Крупка, А.Я. Кузне́цова, О.О. Ла́пко, С.В. Оні́шко, В.М. Опа́рін, О.М. Юрке́вич.

Переважна більшість досліджень присвячена загальнотеоретичним засадам інновацій та інноваційної діяльності. Разом із тим залишається низка питань, які потребують додаткового дослідження, а саме: обґрунтування підходів до з'ясування економічного змісту фінансового забезпечення інноваційних проектів та вибору джерел і форм їх фінансування.

Метою статті є обґрунтування методичного підходу до вибору джерел фінансових ресурсів з метою їх диференціації та концентрації на окремих етапах реалізації інноваційних проектів.

Виклад основного матеріалу. Проблематику нововведень в Україні протягом багатьох років розглядали у межах економічних досліджень науково-технічного прогресу. Вітчизняні економісти термін «інновація» використовують як самостійно, так і для визначення таких споріднених понять, як «інноваційна діяльність», «інноваційний процес», «інноваційний проект» тощо. Відтак у контексті нашого дослідження з'ясуємо зміст та розглянемо специфіку взаємозв'язку понять «інноваційний процес» та «інноваційний проект».

Основою інноваційного процесу є створення і освоєння нової техніки і технологій. З цього погляду інноваційний процес можна розділити на ряд етапів: фундаментальні, прикладні науково-дослідні роботи, дослідно-конструкторські та експериментальні розробки (створення дослідного зразка, освоєння промислового виробництва інновацій), комерціалізація інновацій (реалізація нової продукції).

Перераховані етапи інноваційного процесу є особливими об'єктами фінансування й економічного стимулювання, для ефективності якого необхідно враховувати їхню специфіку. Кожному етапу інноваційного процесу властиві свої фінансово-економічні особливості.

Фундаментальна наука в усьому світі розвивається в основному за кошти держави, хоча в останні роки до неї поси-

люється увага приватних інвесторів. Прикладні дослідження є перехідним етапом між фундаментальними дослідженнями та етапами розробок і безпосереднього використання інновацій. Вони традиційно прокладали шлях до використання нових знань. Отже, інноваційний процес відбувався послідовно від фундаментальних досліджень до прикладних. У даний час домінує зворотний процес. Прикладні дослідження зумовлені комерційними потребами, ініційовані замовниками і споживачами. За таких умов прикладні дослідження стають важливим фактором цілеорієнтації фундаментальних досліджень і прискорення процесу їх практичного застосування. Відповідно джерела і механізми фінансування на цьому етапі мають базуватися як на системі державної підтримки, так і на системі комерційних замовлень.

Стосовно етапів розробок і комерціалізації інновацій, то за певним винятком (національні, оборонні, соціальні та інші потреби) ці етапи пов'язані з конкретними комерційними потребами і відповідним чином формують джерела і механізми фінансування. Етапи реалізуються за кошти замовників, державна підтримка є переважно опосередкованою.

Зміна напрямку інноваційного процесу від традиційного (наука – впровадження інновацій) на зворотний сприятиме підвищенню проблемно-орієнтованої релевантності вітчизняного науково-технічного та інноваційного потенціалу, концентрації фінансових ресурсів на дійсно пріоритетних для інноваційного розвитку вітчизняної економіки напрямках.

Інноваційний процес здійснюється окремими економічними одиницями, для якого його здійснюють як конкретні інноваційні проекти. Отже, попит на інвестиції виникає саме у зв'язку з реалізацією інноваційних проектів. Формою здійснення інноваційного процесу, що містить в собі заходи з реалізації конкретно розробленої та визначеної інновації, є інноваційний проект.

Зважаючи на зазначене, з'ясуємо наявні в економічній літературі підходи до тлумачення інноваційного проекту. Розгляд інноваційного проекту як процесу здійснення інновацій може бути проілюстрований на прикладі визначення П.Н. Завліна, Л.К. Казанцева, Л.Е. Мінделі, які тлумачать інноваційний проект як сукупність робіт на різних етапах інноваційного процесу, пов'язаних зі створенням нововведення (фундаментальні, прикладні дослідження, дослідно-конструкторські роботи) або з його освоєнням (впровадження нововведення у виробництво, вихід на ринок) [1, с. 421].

Ю.М. Бажа́л, О.О. Ла́пко, С.Ф. Покро́півний також дотримуються розгляду інноваційного проекту як процесу створення, розповсюдження і здійснення різних видів інновацій [2, с. 136].

Розуміння інноваційного проекту як комплексу документації для реалізації інноваційної мети можна представити на прикладі визначення Р.О. Фатхутдінова, який тлумачить його як сукупність документів, що визначають систему науково обґрунтованих завдань і заходів по вирішенню певної проблеми, організацію інноваційних процесів у просторі і ча-

сі [3, с. 407]. На нашу думку, трактування терміну «інноваційний проект» як сукупності документів не відбиває змісту даного поняття, оскільки «документ» – скоріше форма, а не його зміст. До того ж у даному випадку до інноваційного проекту можуть бути віднесені і проекти, пов'язані з проведенням фундаментальних і прикладних досліджень, результати яких не спрямовані на здійснення інновацій.

Зазначимо, що таке трактування інноваційного проекту, наведені в українському законодавстві [4] звужують фактичне його розуміння та є практично тотожні, оскільки визначають інноваційний проект як комплект документів. Тобто форма є переважнішою за зміст.

Наведені вище підходи є дискусійними, оскільки трактують інноваційний проект або в широкому (процес здійснення заходів з реалізації інновацій) або вузькому розумінні (лише комплект документів із переліком всіх заходів і ресурсів, необхідних для реалізації інновацій) та не дають змоги повно та об'єктивно розкрити всі необхідні заходи для реалізації поставленої мети. В наведеному вище випадку втрачено певну частину економічного змісту розглядуваного поняття, оскільки форма не може бути визначальним елементом для розуміння інноваційного проекту.

Найповніше розуміння розглядуваного поняття може дати лише синтез обох підходів. Відтак інноваційний проект, на наш погляд – це комплекс документально затверджених взаємопов'язаних інноваційних заходів, спрямованих на створення, впровадження та реалізацію інновацій з метою отримання певного ефекту в умовах обмеженості термінів і фінансових ресурсів.

Відзначаємо, що в основі розгляду змісту інноваційного проекту за процесом його формування і реалізації, тобто технологічно, лежить концепція життєвого циклу інноваційного проекту, яка виходить з того, що інноваційний проект є процес, який відбувається протягом кінцевого проміжку часу. Таким чином, життєвий цикл проекту охоплює всі стадії його втілення від появи задуму, проведення НДДКР, підготовки і безпосереднього виробництва продукції до її реалізації.

На наше переконання, доцільно в контексті нашого дослідження дати класифікацію інноваційних проектів за ознакою ступеня включення етапів інноваційного процесу в життєвий цикл інноваційного проекту, оскільки інноваційний проект є засобом відображення процесів взаємозв'язку етапів інноваційного процесу, що містить кінцевий результат прикладного характеру, який забезпечує певний ефект. У результаті виокремлено два види інноваційних проектів:

1) з повним циклом, які включають всі етапи інноваційного процесу, а саме: фундаментальні і прикладні науково-дослідні роботи, дослідно-конструкторські та експериментальні роботи, етап комерціалізації інновацій; 2) з неповним циклом, які передбачають часткове виконання вищевказаних етапів інноваційного процесу.

Здатність підприємства акумулювати достатній обсяг фінансових ресурсів для реалізації інноваційних задумів впли-

ває на швидкість виведення інновації на ринок, а отже, на її комерційний успіх. Відтак, економічний ефект від реалізації інноваційних проектів визначають перш за все їх фінансовим забезпеченням.

Здійснений нами аналіз теоретико-методологічних концепцій фінансового забезпечення та їх систематизація дає можливість виділити низку особливостей його трактування у теорії та практиці.

У Великому тлумачному словнику сучасної української мови термін «забезпечення» тлумачено як матеріальні засоби для існування та розглядений у контексті вирішення таких питань: по-перше, як постачати щось у достатній кількості, задовольняти когось, що-небудь у якихось потребах та надавати будь-кому достатні матеріальні засоби для існування; по-друге, як створювати надійні умови для здійснення будь-чого, гарантувати будь-що. Термін «фінансувати» – як забезпечувати коштами, фінансами будь-кого, будь-що [5, с. 374, 1537].

В економічній енциклопедії під редакцією С.В. Мочерного фінансове забезпечення визначено як сума грошей на рахунок клієнта біржі з урахуванням прибутку або збитку за відкритими контрактами і комісії за цими контрактами, отриманої в разі їх ліквідації [6, с. 812]. Подане трактування є завужке, адже фінансове забезпечення, за змістом, зводиться до суми грошей, що перебувають у розпорядженні підприємства.

С.І. Юрій, В.М. Федосов трактують фінансове забезпечення як формування цільових грошових фондів суб'єктів господарювання у достатньому розмірі та їх ефективне використання з виділенням п'яти основних елементів фінансового забезпечення суб'єктів господарювання: самофінансування; кредитування; бюджетне фінансування; оренда; інвестування [7, с. 94–95].

В.М. Опарін визначає фінансове забезпечення як один з методів фінансового впливу на соціально-економічний розвиток країни; як підсистему фінансового механізму. Зазначає, що фінансове забезпечення реалізують на підставі відповідної системи фінансування, яке можна здійснювати у трьох формах: самофінансування, кредитування, зовнішнє фінансування [8, с. 56].

За Р.А. Фатхутдіновим, фінансове забезпечення будь-якого господарюючого суб'єкта охоплює грошові відносини з іншими господарюючими суб'єктами і банками з оплати науково-технічної продукції, контрагентських робіт, поставок спецобладнання, матеріалів і комплектуючих виробів, розрахунків із засновниками, трудовим колективом, та державними органами управління [3, с. 350]. Однак за такого розуміння фінансове забезпечення обмежене лише грошовими відносинами з іншими господарюючими суб'єктами та банками та не є достатньо обґрунтованим.

Отже, систематизація наукових здобутків дала змогу дійти висновку про існування двох систем поглядів щодо з'ясування економічного змісту фінансового забезпечення, які сформулюємо як кількісний та якісний підходи. Перший передбачає

розгляд фінансового забезпечення як сукупності фінансових ресурсів. За якісного підходу наголошено на тому, що фінансове забезпечення – це здатність, можливість створювати умови для формування та використання фінансових ресурсів.

За дослідження змісту фінансового забезпечення доцільно наголосити на важливій характерній особливості. Воно є джерелом забезпечення фінансовими ресурсами не лише економіки держави, але і суб'єктів господарювання. У цьому контексті простежено взаємозв'язок між фінансовими ресурсами і фінансовим забезпеченням, за якого перші стають складовою частиною фінансового забезпечення, тобто базою його утворення.

Виокремлення фінансових ресурсів, спрямованих на реалізацію інноваційних проектів здійснюється за напрямом їх використання. Так, використання фінансових ресурсів для реалізації інноваційного проекту, придбання ліцензії, ноу-хау тощо відносить їх до розряду інноваційних.

Можливість фінансування інноваційних проектів, які належать до найризикованіших видів капітальних вкладень визначається наявністю та доступністю вкладеного капіталу з метою отримання віддачі. Відповідно фінансові ресурси інноваційних підприємств мають специфічні джерела формування такі, як венчурний капітал, особливості якого є фінансування діяльності з підвищеним ризиком.

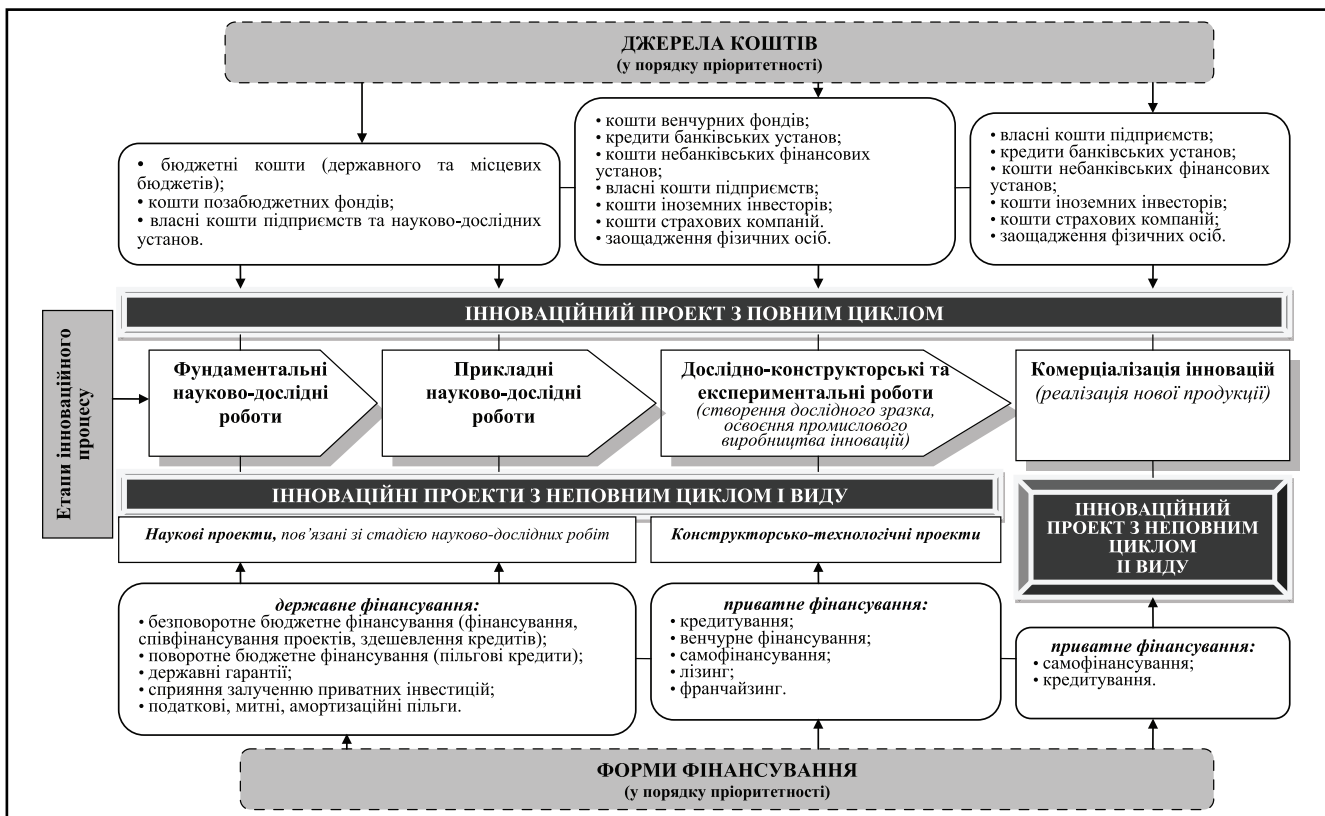
Підкреслимо, що важливим є не лише кількісні параметри наявних ресурсів, а й їх розподіл та використання. Вищезазначене є ключовим аргументом на користь потреби викори-

стання якісного підходу. Найповніше розуміння розгляданого поняття може дати лише синтез обох підходів. Відтак, фінансове забезпечення інноваційних проектів, на наш погляд, полягає у сукупності можливостей суб'єктів господарювання щодо формування фінансових ресурсів в необхідних обсягах у визначений час та ефективне їх використання для реалізації інноваційних проектів.

Для суб'єктів господарювання є можливість залучення державних та недержавних джерел фінансових ресурсів в інноваційну діяльність для реалізації інноваційних проектів, що надає можливість підприємству відносно вільно маневрувати структурою цих ресурсів, вибираючи оптимальні їхні комбінації.

Отже, враховуючи вище зазначене можна виділити такі форми фінансування: державної підтримки: 1) безповоротне бюджетне фінансування (фінансування, співфінансування інвестиційних проектів, здешевлення кредитів); поворотне бюджетне фінансування (пільгові кредити); 2) державні гарантії; 3) сприяння залученню приватних інвестицій; податкові, митні, амортизаційні пільги. Форми приватного фінансування: самофінансування за рахунок власних коштів, кредитування (банківський кредит, небанківське фінансування), венчурне фінансування, лізинг, кошти страхових компаній, іноземний капітал, заощадження фізичних осіб.

Зазначимо, що формування і використання фінансових ресурсів не тільки пов'язане з усіма етапами інноваційного процесу, а й щільно перетинається з реалізацією основних стадій



Розподіл джерел і форм фінансування інноваційних проектів за етапами інноваційного процесу та видами інноваційних проектів*

* Розроблено автором.

життєвого циклу самого проекту. Причому кожна стадія життєвого циклу проекту характеризується власною специфікою щодо темпів і джерел формування фінансових ресурсів.

Відтак, пропонуємо диференціювати джерела та форми фінансування інноваційних проектів за етапами інноваційного процесу та видами інноваційних проектів (див. рис.). Такий підхід дозволяє ідентифікувати потенційні джерела та ефективність їх розподілу, оскільки дає змогу визначити види фінансових ресурсів, які є привабливішими для фінансування інноваційних проектів на кожному конкретному етапі, а отже підвищити ефективність використання фінансових ресурсів в процесі реалізації інноваційних проектів.

Необхідність диференціації потенційних джерел і форм фінансового забезпечення інноваційних проектів з повним та неповними циклами на окремих етапах інноваційного процесу зумовлена потребою врахування особливостей кожного з його етапів (фундаментальних, прикладних науково-дослідних робіт, розробок, комерціалізації інновацій), які відрізняються ступенем прояву комерційних властивостей.

Наукові і науково-дослідні організації працюють на етапі фундаментальних і прикладних науково-дослідних робіт, де в загальній сумі витрат більшу частку складають кошти державного сектору. Фундаментальні дослідження та прикладні розробки, більшою частиною фінансовано за рахунок бюджетних. На 76% витрати на науково-технічні розробки фінансуються за рахунок інших джерел, до яких відносяться кошти вітчизняних замовників та іноземні джерела. Відтак, поступово зменшують участь держави у фінансовому забезпеченні ДІР мірою наближення інноваційного процесу до кінцевої стадії. Відповідно підвищується зацікавленість інших постачальників ресурсів. Це зумовлено неможливістю безпосереднього використання наукових розробок у господарській діяльності, метою якої є отримання прибутку, тому підприємства недостатньо зацікавлені в фінансуванні досліджень, результатів яких потребують для досягнення конкурентних переваг.

Наступний етап інноваційного процесу потребує більше витрат. Витрати на теоретичні дослідження є найменш капіталоемною ланкою інноваційного процесу. Участь приватного сектору щодо фінансування з кожним наступним етапом інноваційного процесу є активнішою. Це зумовлено тим, що з наближенням до етапу комерціалізації інноваційного процесу, меншим стає ступінь невизначеності щодо успішності його виконання і отримання прибутку.

Комплекс робіт з освоєння нової продукції, виготовлення перших партій, масовий випуск здійснюють на виробничому етапі, який є найбільш капіталоемним. Діяльність підприємств, пов'язана з цим етапом інноваційного процесу безпосередньо є інноваційною діяльністю. Підприємства, що

здійснюють інноваційну діяльність, більшою мірою використовують результати робіт наукових і науково-дослідних організацій, ніж проводять власні наукові розробки.

Висновки

У результаті дослідження теоретичних засад фінансового забезпечення інноваційних проектів запропоновано авторське трактування, згідно з яким фінансове забезпечення інноваційних проектів – це сукупність можливостей суб'єктів господарювання щодо формування фінансових ресурсів в необхідних обсягах у визначений час та ефективно їх використання для реалізації інноваційних проектів. Класифіковано інноваційні проекти за ступенем включення етапів інноваційного процесу в життєвий цикл інноваційного проекту. Це дозволило розмежувати потенційні джерела та форми фінансового забезпечення за інноваційними проектами з повним та неповним циклами та запропонувати диференціацію джерел фінансування інноваційних проектів за окремими етапами їх реалізації. Інструментарій фінансового забезпечення інноваційних проектів має бути індивідуально визначеним на кожному етапі залежно від його поточного стану, проблем ефективного розвитку та збалансованим для інноваційного процесу в цілому.

Список використаних джерел

1. Инновационный менеджмент: Справ. пособие / [Под ред. П.Н. Завлина, Л.К. Казанцева, Л.Э. Миндели]. – СПб.: Наука, 1997. – 560 с. – ISBN 5-02-028353-3.
2. Управління інноваціями в сучасній організації: Монографія / [В.А. Євтушевський, М.О. Канаєва, О.І. Жилінська та ін.]; під ред. В.А. Євтушевського. – К.: Нічлава, 2006. – 359 с. – ISBN 966-8939-069.
3. Фатхутдинов Р.А. Инновационный менеджмент / Фатхутдинов Р.А. – М.: ЗАО «Бизнес-школа «Интел-Синтез», 2000. – 425 с. – ISBN 5-87057-151-0.
4. «Про інноваційну діяльність»: Закон України від 04.07.2002 №40-IV / [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=40-15>.
5. Великий тлумачний словник сучасної української мови (з дод. і допов.) / [уклад. і гол. ред. В.Т. Бусел]. – К.; Ірпінь: ВТФ «Перун», 2005. – 1728 с. – ISBN 966-569-013-2.
6. Економічна енциклопедія: у трьох томах. Т. 1 / [ред. кол.: С.В. Мочерний (відп. ред.) та ін.]. – К.: Видавничий центр «Академія», 2000. – 864 с. – ISBN 966-580-077-9.
7. Теорія фінансів: Підручник / [П.І. Юхименко, В.М. Федосов, Л.Л. Лазебник та ін.]; за ред. проф. В.М. Федосова, С.І. Юрія. – К.: Центр учбової літератури, 2010. – 576 с. – ISBN 978-966-364-997-9.
8. Опарін В.М. Фінанси (Загальна теорія): [Навч. посіб.] / В.М. Опарін. – К.: КНЕУ, 2002. – 240 с. – ISBN 966-574-285-X.

Формування інвестиційного портфеля підприємства як інструмента зміцнення іміджу на існуючих та нових сегментах ринку

У роботі аналізується необхідність формування інвестиційного портфеля підприємства з урахуванням усієї сукупності взаємопов'язаних та незалежних інвестиційних проектів. Пропонується бачення інвестиційного портфеля як цілеспрямовано сформованої сукупності взаємопов'язаних проектів реального та фінансового інвестування, які б, представляючи єдиний цикл, забезпечили реалізацію інвестиційної стратегії у відповідності до загальної стратегії та місії підприємства.

Ключові слова: інвестиції, реальне інвестування, джерела інвестиційних ресурсів, фінансові інструменти, інвестиційний проект, інвестиційний портфель.

В работе анализируется необходимость формирования инвестиционного портфеля предприятия с учетом всей совокупности взаимосвязанных и независимых инвестиционных проектов. Предлагается видение инвестиционного портфеля как целенаправленно сформированной совокупности взаимосвязанных проектов реального и финансового инвестирования, которые, представляя единый цикл, обеспечили бы реализацию инвестиционной стратегии согласно общей стратегии и миссии предприятия.

Ключевые слова: инвестиции, реальное инвестирование, источники инвестиционных ресурсов, финансовые инструменты, инвестиционный проект, инвестиционный портфель.

The necessity of forming of enterprise's investing portfolio taking into account all totality of connected and independent investing projects is analyzed. It is proposed to consider investing portfolio as the totality of connected projects of real and finance investment which must be formed purposefully and these projects are to be the indivisible cycle to guarantee realization of investing strategy dealing with the total strategy and the mission of enterprise.

Keywords: investments, real investing, sources of investing resources, finance instruments, investment project, investment portfolio.

Постановка проблеми. В умовах сьогодення, коли постійно з'являються новітні технології, науково-технічний прогрес та високий рівень конкурентної боротьби диктують правила та визначають пріоритети діяльності підприємств. Перед останніми стоїть завдання не лише вижити в конкурентній боротьбі,

а й демонструвати високі темпи зростання та розвитку, максимізувати прибутки, освоювати нові сегменти, в тому числі за межами національного ринку, та зміцнювати імідж. Вирішення цих завдань потребує розроблення інвестиційної стратегії, планування та реалізації інвестиційних проектів. При цьому слід враховувати, що такі проекти можуть бути незалежними, взаємовиключними та взаємодоповнюючими, стосуватися як діяльності на внутрішньому ринку, так і поза його межами. Задля успішної реалізації інвестиційної стратегії всю сукупність запланованих проектів потрібно розглядати в комплексі та формувати їх у вигляді портфеля. Саме від вдало сформованого інвестиційного портфеля підприємства – суб'єкта ЗЕД багато в чому залежатиме його успіх у межах своєї країни та на міжнародній арені.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Згідно з аналізом останніх досліджень та публікацій, а також законодавчих актів [1–7] формування інвестиційного портфеля підприємства – суб'єкта ЗЕД має ряд особливостей та пов'язане з деякими труднощами. Інколи він розглядається лише як сукупність фінансових інструментів, у той час як для виробничого підприємства першочергове значення мають реальні інвестиції. В деяких випадках усе фінансове інвестування зводиться лише до однієї його форми: вкладання в доходні види фондових інструментів. Коли йдеться про реальне інвестування, часто під ним розуміють лише прямі іноземні інвестиції, в тому числі через механізм злиття та поглинання, тоді як звичайне встановлення імпортного чи вітчизняного обладнання теж є реальним «активним» інвестуванням і може дозволити вийти на нові зовнішні ринки з більш якісною продукцією.

Мета статті. З викладеного вище виникає потреба систематизувати існуючі погляди на формування інвестиційного портфеля підприємства – суб'єкта ЗЕД, врахувавши всю сукупність взаємопов'язаних та незалежних інвестиційних проектів як реального, так і фінансового інвестування, що дасть можливість підприємству ефективно реалізувати інвестиційну стратегію, диверсифікувати діяльність, зміцнити свій імідж на внутрішньому ринку та на міжнародній арені.

Виклад основного матеріалу. В умовах сучасної економіки практично неможливо уявити функціонування підприємства у відриві від інвестиційної діяльності. Інтеграційні процеси на мікро– та макрорівні, загострення конкуренції,

насичення товарних ринків, постійні інноваційні зміни в технологіях потребують безперервного розвитку, а останнє вимагає здійснення як реального, так і фінансового інвестування. Інвестиційна діяльність має бути узгоджена з основною діяльністю підприємства та підпорядкована загальній стратегії та меті. Крім того, неабияке значення має внутрішня узгодженість усіх елементів інвестиційної стратегії та інвестиційних проектів. Це викликає необхідність формування підприємством інвестиційного портфеля.

Для виробничого підприємства першочерговим є реальне інвестування, хоча в зарубіжній літературі інвестиції розглядаються здебільшого лише як вкладання в доходні види фондів інструментів (один із видів фінансових інвестицій). Варто зазначити, що останнє має зв'язок із реальними інвестиціями, про що йтиметься далі. Задля більш повного охоплення всієї різноманітності інвестиційних проектів, які можуть бути включені до інвестиційного портфеля підприємства – суб'єкта зовнішньоекономічної діяльності (ЗЕД), звернемося до сутності поняття «інвестиція», запропонованого національним законодавством [3]. Так, інвестиціями є всі види майнових та інтелектуальних цінностей, які вкладаються в об'єкти підприємницької та інших видів діяльності з метою отримання прибутку або досягнення соціального ефекту. Очевидно, при розумінні даного поняття інвестором або менеджером недоцільно протиставляти такі категорії, як прибуток та соціальний ефект, оскільки вони тісно взаємопов'язані між собою.

При формуванні інвестиційного портфеля виробничого підприємства до нього скоріше за все не будуть включені суто соціальні проекти, а лише проекти, що мають на меті отримання прибутку, але вони ж одночасно нестимуть у собі й соціальний ефект. Розглядаючи сутність поняття інвестицій, також варто звернути увагу на те, що воно передбачає вкладання у будь-які об'єкти підприємницької та інших видів діяльності, тобто не обмежується лише вкладанням у цінні папери. За об'єктом вкладання інвестиції можна поділити на реальні та фінансові (рис. 1). Реальні, своєю чергою, можна поділити на вкладання в основні засоби (капіталовкладення)

ня), у поповнення оборотних засобів, а також у нематеріальні активи, в тому числі технології, ліцензії, розроблення торгових марок, брендів, створення гудвілу.

Між реальними і фінансовими інвестиціями існує певний зв'язок. Фінансові інвестиції є основними для інвестиційних фондів, а для виробничого підприємства вони мають менш важливе значення. Втім навіть виробниче підприємство при формуванні свого інвестиційного портфеля буде намагатися включати в нього проекти фінансового інвестування.

Такі проекти матимуть інше значення, ніж для інвестиційних фондів, і скоріше за все здійснюватимуться задля накопичення власних коштів із метою подальшого їх вкладання у реальні інвестиції. Такими фінансовими інвестиціями можуть бути вкладання на депозитний рахунок тимчасово вільних обігових коштів, амортизаційних відрахувань, частини чистого прибутку, коштів від продажу старого обладнання тощо. Тобто на виробничому підприємстві фінансові інвестиції можуть слугувати інструментом забезпечення джерел інвестиційних ресурсів для подальшого реального інвестування. Крім того, існує і обернений зв'язок: реальні інвестиції мають приносити додаткові чисті прибутки та амортизаційні відрахування, які в подальшому можуть бути використані для здійснення фінансових інвестицій з метою накопичення коштів для реального інвестування. А коли підприємство отримує стабільні прибутки, покращує свій фінансовий стан, випускає конкурентоспроможну продукцію, то зростає його імідж, що дає можливість у подальшому залучати джерела інвестування через механізм випуску акцій: чим більше незалежних експертів дасть підприємству оцінку Strong buy або хоча б buy, тим більшим попитом користуватимуться його акції (blue chips чи «доходні акції»), очевидно, матимуть найбільший попит). Таким чином, інвестиційний портфель підприємства має включати в себе як реальні інвестиційні проекти, так і фінансові інструменти. Окрім поділу інвестицій на реальні і фінансові існує інша класифікація, згідно з якою виділяють прямі та портфельні іноземні інвестиції. Прямі інвестиції передбачають вкладання з метою отримання контролю над діяльністю об'єкта інвестування,

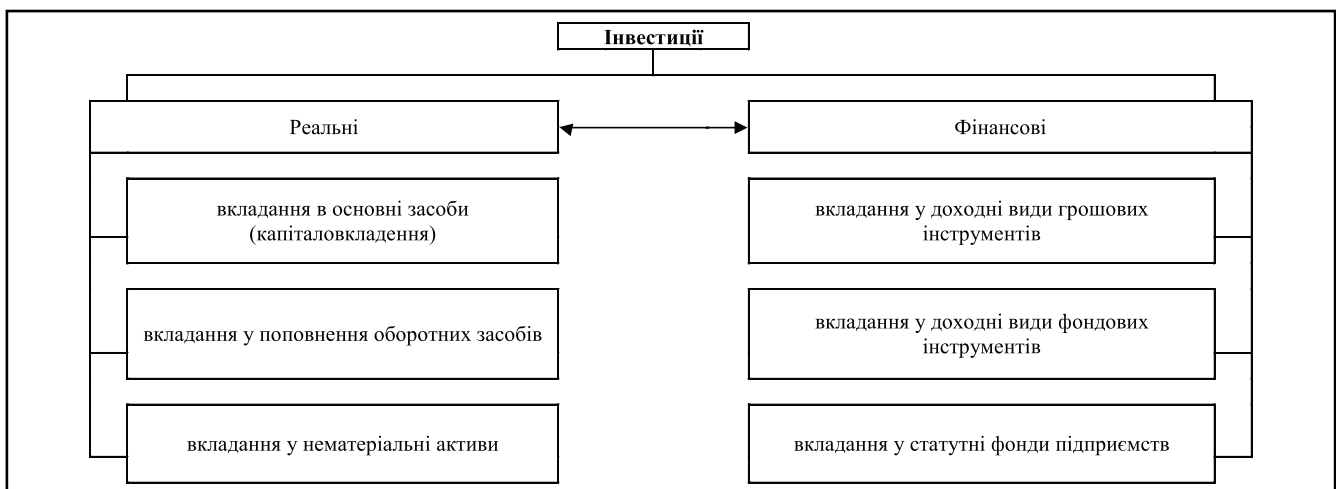


Рисунок 1. Класифікація інвестицій за об'єктом вкладання

Складено автором за джерелами [1, 5–7].

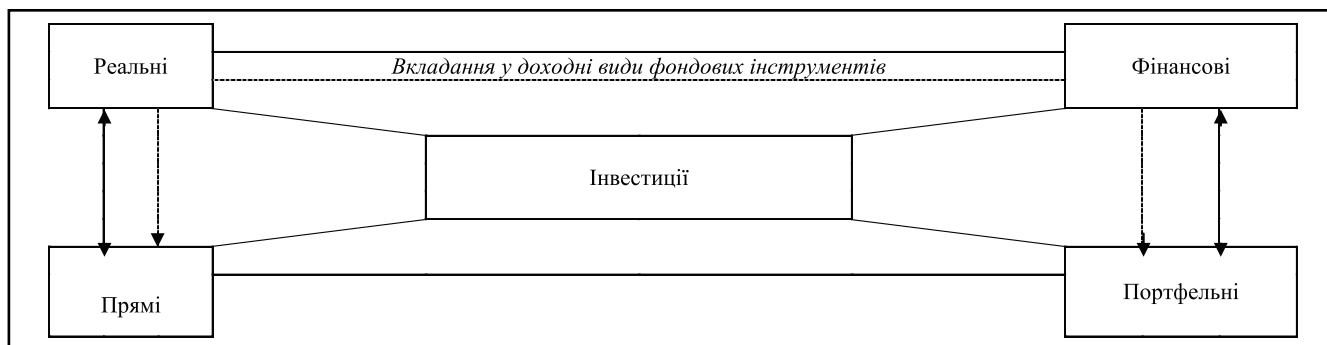


Рисунок 2. Взаємозв'язок фінансових та прямих інвестицій вкладання

Складено автором за джерелами [1, 5–7].

портфельні ставлять за мету лише отримання доходу у вигляді відсотків та інколи лише часткового контролю над об'єктом інвестування. Прямі інвестиції є реальними, портфельні більшою мірою відносяться до фінансових інвестицій, утім обидва ці види здійснюються через механізм фінансового інвестування (рис. 2).

Купуючи контрольний пакет акцій вітчизняного або іноземного підприємства, інвестор отримує право контролю над діяльністю об'єкта інвестування, купує реальний об'єкт разом з основними засобами, оборотними засобами, нематеріальними активами тощо. В цьому випадку, при фінансовому інвестуванні у доходні види фондових інструментів, одночасно відбувається реальне інвестування. Отже, інвестиційні проекти підприємства можуть бути тісно взаємопов'язаними, а це є ще одним аргументом, який свідчить про необхідність формування інвестиційного портфеля задля чіткої структуризації, узгодженості проектів, а також запобігання плануванню взаємовиключних проектів. З метою подальшого формування інвестиційного портфеля підприємству необхідно розробити чіткий алгоритм формування сукупності взаємопов'язаних проектів реального та фінансового інвестування (рис. 3). Говорячи про інвестиційний портфель, більшість авторів зводять його до портфеля фінансових інвестицій. Так, І.А. Бланк дає таке визначення: «Інвестиційний портфель являє собою цілеспрямовано сформовану сукупність фінансових інструментів, які призначені для здійснення фінансового інвестування згідно розробленої інвестиційної політики» [1].

Щодо реального інвестування, йдеться про формування інвестиційної програми. При цьому враховуються три основні параметри: чистий приведений дохід (net present value, визначає рівень доходності проектів), коефіцієнт варіації (як основний при визначенні рівня інвестиційних ризиків) та середньозважений коефіцієнт ліквідності (визначає рівень ліквідності проектів). Також до уваги беруться пріоритети підприємства. Таким чином приймаються преферентивні інвестиційні рішення та формується програма реальних інвестиційних проектів [1]. Утім, як зазначалося, фінансові та реальні інвестиції виробничого підприємства знаходяться у постійному взаємозв'язку, часто носять взаємодоповнюючий характер та у сукупності забезпечують безперервний

процес реалізації інвестиційної стратегії. При формуванні інвестиційного портфеля потрібно враховувати обидва види інвестицій, як реальні, так фінансові. Отже, інвестиційний портфель має представляти собою цілеспрямовано сформовану сукупність взаємопов'язаних проектів реального та фінансового інвестування, які б, представляючи єдиний цикл, забезпечили реалізацію інвестиційної стратегії у відповідності до загальної стратегії та місії підприємства.

Варто зауважити, що схема формування підприємством сукупності взаємопов'язаних проектів реального та фінансового інвестування (рис. 3) більшою мірою стосується саме виробничого підприємства, для якого першочергове значення мають реальні інвестиції. Так, пропонується спочатку вкласти фінансові інвестиції у доходні види грошових інструментів (блок 1 на рис. 3), наприклад на банківський депозит. Звичайно, йдеться не про новостворене підприємство, а про вже існуюче, яке має джерела для вкладання на депозитний рахунок банку. Такими джерелами можуть виступати частина чистого прибутку, амортизаційні відрахування, надлишкові оборотні засоби, кошти від продажу старих основних засобів тощо. Такі джерела самі по собі вже є власними інвестиційними ресурсами, втім вони, як правило, є недостатніми не тільки для розширеного, а й для простого відтворення, а тим більше для інвестиційних операцій на міжнародному рівні (поглинання іноземних підприємств тощо). Тому вказані власні джерела вимагають максимізації з метою накопичення та подальшого вкладання у реальні інвестиції. Схема максимізації власних джерел інвестування, як уточнення взаємозв'язку блоків 1 та 2 рис. 3, подана на рис. 4.

Крім вкладання коштів на депозит підприємство може залучити кошти шляхом випуску акцій або запозичити їх шляхом емісії облігацій. При цьому саме підприємство не вкладає кошти у закупівлю акцій чи облігацій інших підприємств, а лише випускає свої цінні папери. Втім, оскільки такі дії мають принести прибутки та потребують обґрунтування, вони також були включені до інвестиційного портфеля підприємства як фінансове інвестування з метою накопичення власних залучених коштів (у випадку емісії акцій) або запозичених коштів (у випадку випуску облігацій) (блок 1 на рис. 3). Коли власних джерел буде достатньо для здійснення реальних інвестиційних проектів або вони будуть доповнені через механізм запо-

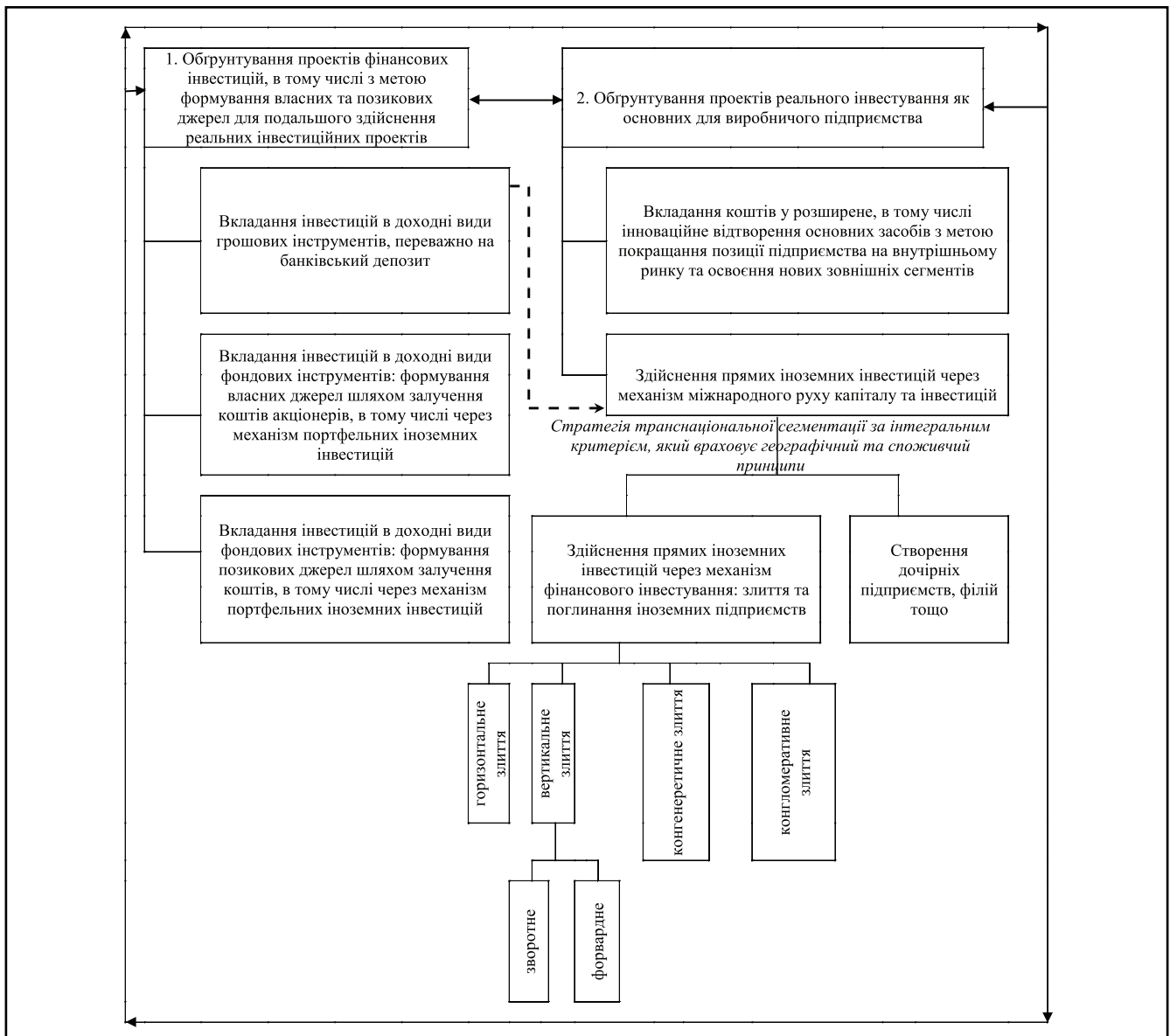


Рисунок 3. Алгоритм формування підприємством сукупності взаємопов'язаних проектів реального та фінансового інвестування

Складено автором за джерелами [1, 4–7].

зичення, підприємство може приступати до здійснення подальших реальних інвестицій (блок 2 на рис. 3). Це, звісно, не означає, що проекти реального інвестування не можуть здійснюватися паралельно із проектами фінансових інвестицій. Навпаки, можливе одночасне здійснення кількох проектів, наприклад накопичення на депозитному рахунку амортизаційних коштів (фінансове інвестування) та закупівля сировини і матеріалів для дозавантаження виробничих потужностей за рахунок, наприклад, коштів від реалізації старого обладнання або раніше не реалізованих запасів.

Утім, коли йдеться про значні проекти (будівництво цеху, встановлення нових ліній та подальший вихід на новий зовнішній ринок або пряме іноземне інвестування через механізм вивезення капіталу), то, очевидно, їх здійсненню має передувати накопичення власних джерел шляхом фінансового інвестування.

В інвестиційному портфелі підприємства може бути одночасно декілька незалежних або взаємопов'язаних проектів реального інвестування. Так, значні проекти можуть передбачати встановлення додаткових виробничих потужностей та подальший експорт виготовленої продукції на нові зовнішні ринки, а також вкладання прямих іноземних інвестицій в об'єкти інших зовнішніх ринків. У першому випадку (встановлення додаткових виробничих потужностей) інвестиційний проект ймовірно буде доповнюватися більш малим проектом: інвестування у поповнення оборотних засобів. Другий випадок (вкладання прямих іноземних інвестицій) здійснюватиметься через механізм фінансового інвестування (наприклад, придбання контрольного пакету акцій іноземного підприємства), але одночасно цей проект буде проектом реального інвестування (цей зв'язок показаний пунктиром на рис. 3). Прямі іноземні інвестиції можуть мати певні переваги при освоєнні нових зовніш-

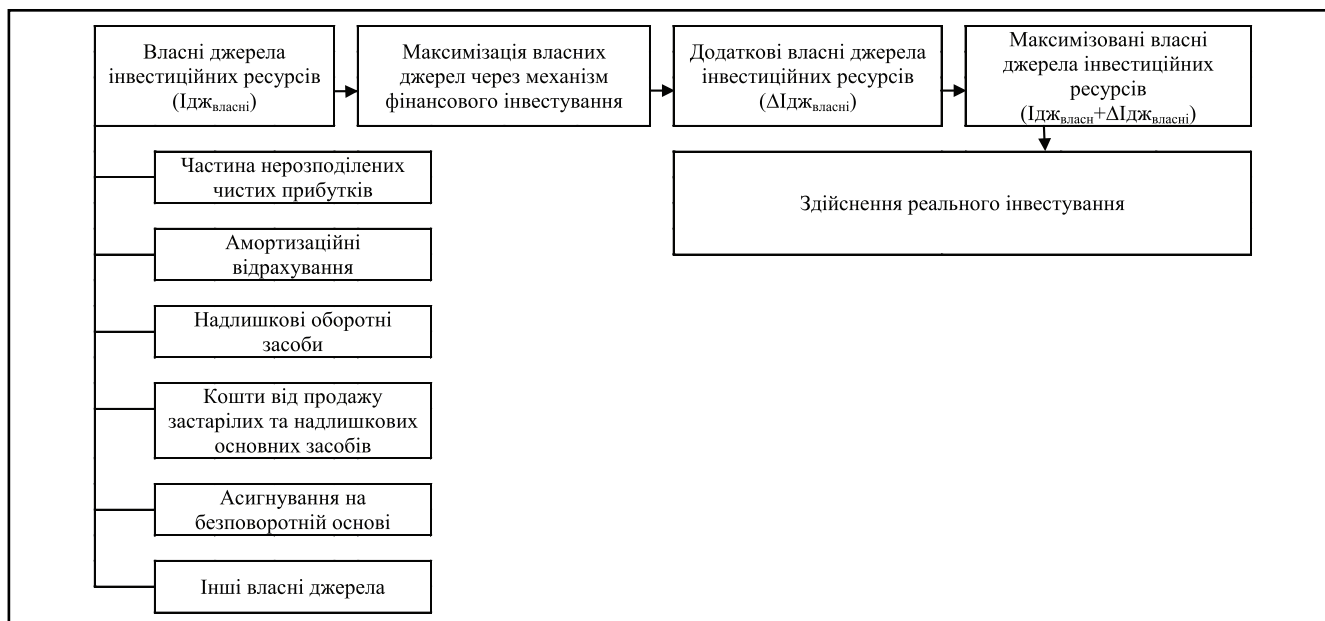


Рисунок 4. Схема максимізації власних джерел інвестування через механізм фінансових інвестицій

Складено автором за джерелами [1, 4–7].

ніх ринків у порівнянні зі звичайним експортом: вони дозволяють зекономити транспортні та інші накладні витрати, пов'язані з доставкою продукції від виробника до споживача, забезпечують більшу адаптацію до особливостей зарубіжної країни. Здійснення проектів прямого іноземного інвестування може відбуватися у декількох формах: горизонтальне злиття, вертикальне злиття (зворотне та форвардне), конгенеретичне злиття та конгломеративне злиття [4]. У випадку наявності коштів вказані форми проектів, як правило, не є взаємовиключними, а іноді можуть доповнювати одна одну або, принаймні, є незалежними, тому можуть бути включені до інвестиційного портфеля підприємства. Так, приєднавши до себе іноземне підприємство – виробника аналогічної продукції (горизонтальне злиття, мета – розширення ринків збуту), підприємство може приєднати до себе і постачальника сировини, який знаходиться в тій самій країні (вертикальне злиття форвардного типу, мета – отримання контролю над постачальником, забезпечення себе сировиною). Також можливим є об'єднання з підприємством, яке не є виробником однієї продукції і не знаходиться з нашим підприємством у зв'язку виробник – постачальник. Спільним у такому випадку може бути схожий тип споживання. Наприклад, підприємство – виробник пива приєднує до себе підприємство із виробництва чіпсів та сухариків. Спільним при цьому є подібний, схожий та одночасний тип споживання і один споживач (конгенеретичний тип злиття). Інший варіант – вкласти прямі іноземні інвестиції у компанію, яка не має нічого спільного із компанією-інвестором (конгломеративне злиття), може здійснюватися з метою зміцнення іміджу, зниження ризику та диверсифікації діяльності.

За умов вдалого здійснення проектів реального інвестування підприємство отримує можливість знову здійснити фінансове інвестування (з'являються додаткові чисті прибутки, амортизаційні відрахування тощо). А також за умови покращення фінансового стану, зростання іміджу виникає можливість

додаткового залучення і запозичення шляхом продажу цінних паперів. Це знову ж таки дасть можливість максимізувати джерела інвестиційних ресурсів для подальшого здійснення реального інвестування. Таким чином, інвестиційний портфель включатиме незалежні та взаємопов'язані інвестиційні проекти, які представлятимуть логічний безперервний процес здійснення інвестиційної діяльності з метою реалізації інвестиційної стратегії підприємства, максимізації прибутків, освоєння нових зовнішніх ринків та зміцнення іміджу. Кожен новий цикл інвестування має покращити показники діяльності підприємства у більшому ступені, ніж попередній. Це забезпечить підприємству постійне зростання та запобігатиме старінню і ліквідації, а навпаки, дасть можливість на етапі зрілості замість старіння перейти до відродження на новій інноваційній основі та на нових, додаткових, сегментах як внутрішнього, так і зовнішніх ринків.

Висновки

Одним із головних чинників успішної діяльності будь-якого підприємства є вдало сформований інвестиційний портфель, який об'єднав би усі інвестиційні проекти: взаємодоповнюючі та незалежні, реальні та фінансові. Всі проекти в сукупності повинні забезпечити безперервний процес зростання підприємства та його розвиток. Для виробничого підприємства першочергове значення мають проекти реального інвестування, в тому числі вкладання прямих іноземних інвестицій. Фінансові інвестиції, як правило, здійснюються з метою накопичення коштів для подальшого реального інвестування або, на етапах зростання та зрілості, коли можлива наявність надлишкових коштів. Але такі проекти також мають бути включені до інвестиційного портфелю, і вони в тому числі забезпечать безперервність інвестиційної діяльності. Проекти реального інвесту-

вання, по-перше, є основними, по-друге, дадуть можливість у подальшому здійснювати фінансові інвестиції за рахунок додаткових можливостей для вкладання у доходні види грошових та фондових інструментів. Останнє максимізує кошти для реального інвестування. Крім того, прямі іноземні інвестиції, які є реальними, здійснюються через механізм фінансового інвестування. Таким чином, реальні та фінансові інвестиційні проекти є в тій чи іншій мірі взаємопов'язаними, а вдало сформований інвестиційний портфель забезпечить безперервний процес зростання підприємства, причому кожен новий цикл має дати кращі результативні показники, ніж попередній.

Список використаних джерел

1. Бланк І.А. Инвестиционный менеджмент: [учебный курс] / И.А. Бланк. – [2-е изд., перераб. и доп.]. – К.: Эльга, Ника-Центр, 2006. – 552 с.

2. Коссак В.М., Михайлів М.О. Правове регулювання іноземних інвестицій та міжнародної технічної допомоги в Україні: Підручник / В.М. Коссак, М.О. Михайлів. – К.: Алерта; КНТ; ЦУЛ, 2009. – 308 с.

3. Про інвестиційну діяльність: Закон України від 18.09.91 №1560 – XII // Відомості Верховної Ради України. – 1991. – №47. – Ст. 646 [зі змінами і доповненнями].

4. Сазонець І.Л., Джусов О.А., Сазонець О.М. Міжнародна інвестиційна діяльність: Підручник. / І.Л. Сазонець, О.А. Джусов, О.М. Сазонець. – К.: Центр учбової літератури, 2007. – 304 с.

5. Сазонець І.Л., Федорова В.А. Інвестування: Підручник / І.Л. Сазонець, В.А. Федорова. – К.: Центр учбової літератури, 2011. – 312 с.

6. Салівєрстов В.В. Інвестування: Підручник / В.В. Салівєрстов. – Університетська книга, 2011. – 480 с.

7. Черваньов Д.М. Менеджмент інвестиційної діяльності підприємств / Д.М. Черваньов. – К.: Знання-Прес, 2010. – 622 с.

УДК 338.436

Е.Е. САВИЦЬКИЙ,
аспірант, Київський національний економічний університет ім. В. Гетьмана

Галузевий механізм впровадження інноваційних технологій в аграрному секторі

У статті досліджуються процеси комерціалізації сільськогосподарських винаходів і розробок та їх впровадження в практику господарської діяльності підприємств АПК у вигляді інноваційних технологій. Виявлено потенціал для комерціалізації досліджень і розробок в АПК, визначено основні джерела надходження інноваційних технологій, окреслено проблеми та перспективи комерціалізації інноваційних технологій.

Ключові слова: інноваційні технології в аграрній сфері, наукові дослідження і розробки в аграрній сфері, комерціалізація досліджень і розробок в АПК, механізм впровадження інноваційних технологій.

В статье исследуются процессы коммерциализации сельскохозяйственных изобретений и разработок и их внедрения в практику хозяйственной деятельности предприятий АПК в виде инновационных технологий. Выявлен потенциал для коммерциализации исследований и разработок в АПК, определены основные источники поступления инновационных технологий, обозначены проблемы и перспективы коммерциализации инновационных технологий.

Ключевые слова: инновационные технологии в аграрной сфере, научные исследования и разработки в аграрной сфере, коммерциализация исследований и разработок в АПК, механизм внедрения инновационных технологий.

The article deals with the process of agricultural research and development commercialization and its implementation in practice of agricultural enterprises in the form of innovative technologies. The potential for commercialization of research and development in the agricultural sector is determined, the main sources of innovative technologies, problems and perspectives of innovative technologies commercialization are identified.

Keywords: innovative technologies in agriculture, research and development in the agricultural sector, the commercialization of research and development in agriculture, innovative technologies implementation mechanism.

Постановка проблеми. Багаторічний досвід розвинених країн світу переконливо свідчить, що широке застосування інновацій, функціонування наукомісткого ринку інноваційної продукції посідає вагомe місце у підвищенні ефективності та конкурентоспроможності аграрного виробництва. Адже реформування виробничих відносин у продовольчій сфері, техніко-технологічне переоснащення суспільного виробництва, застосування сучасних ресурсозберігаючих технологій у виробничій діяльності стримується через обмежене використання досягнень науково-технічного прогресу, повільні темпи науково-дослідних робіт, низький рівень платоспроможності [2].

Одним із визначальних факторів інноваційного розвитку економіки та підвищення її конкурентоспроможності є реалізація ефективної комерціалізації результатів наукових дослі-

джень в аграрній сфері. Організаційно-економічні механізми цього процесу спрямовані на перетворення отриманих знань та новацій у нові чи вдосконалені види сільськогосподарської продукції, обладнання або технології, методи управління й організації, які знаходять практичне впровадження в діяльність сільськогосподарських виробників у вигляді конкретних інноваційних технологій [5]. Поточна ситуація в українському сільському господарстві характеризується розривом між наукою і аграрним бізнесом, відсутністю інструментів для тісної співпраці між вченими, розробниками, виробничниками і підприємцями та інструментів для створення системи менеджменту в сфері трансферу інноваційних технологій сільськогосподарським підприємствам, існуючими бар'єрами доступу до інвестиційного капіталу тощо [10].

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Процесам практичного впровадження інноваційних технологій у діяльність аграрних підприємств присвячували свої роботи такі дослідники, як Я.К. Білоусько, М.І. Грицишин, М.В. Зось-Кіор, В.В. Марченко, та ін. Значну увагу проблематиці формування ринку інноваційних технологій для сільськогосподарських виробників приділяють такі автори, як М.Ю. Ковденська, Є.О. Селевко, О.Є. Тарабрін. Попри схвальну оцінку існуючого наукового доробку у сфері впровадження інноваційних технологій вважаємо, що питання формування ефективного механізму їх впровадження, в якому забезпечується тісна співпраця науково-дослідних установ, консалтингових та інжинірингових компаній, банків, лізингових і страхових компаній із безпосередніми виробниками сільськогосподарської продукції, залишаються недостатньо опрацьованими.

Основна **мета статті** полягає у дослідженні функціонування галузевого механізму впровадження інноваційних технологій в аграрному секторі економіки України.

Виклад основного матеріалу. Аби вибудувати ефективний механізм комерціалізації результатів наукових досліджень в аграрній сфері та інтенсифікувати процес впровадження інноваційних технологій в АПК на всіх рівнях, першодусім потрібно визначити коло його основних учасників, зацікавлених у поширенні інноваційних технологій.

Як засвідчує світова практика, у структурі механізму впровадження (комерціалізації) інноваційних технологій в діяльність сільськогосподарських підприємств доцільно виділити таких основних суб'єктів:

- по-перше, систему наукових та дослідних організацій, які проводять прикладні дослідження і розробки і результатом діяльності яких стають конкретні інноваційні розробки в аграрній сфері. Проте їхній продукт на цьому етапі (новація, нова розробка або технологія) ще не має конкретного комерційного втілення, для якого важливою є і діяльність інших учасників механізму;

- по-друге, це інжинірингові та консалтингові компанії, які виступають як важлива з'єднувальна ланка між розробниками інноваційних технологій та їх споживачами – сільськогосподарськими підприємствами. Саме вони, вивчаючи

тенденції у розвитку аграрної галузі та відстежуючи потенційний попит на нову техніку і технології в АПК, рухають ринок інноваційних аграрних технологій, визначають вектори проведення прикладних досліджень і розробок, які втілюються у конкретні проекти. Зазначимо також, що саме дані організації надають необхідні інформаційно-консультаційні та інжинірингові послуги виробникам та фактично беруть активну участь у реалізації конкретних інноваційних проектів. Зазначимо, що інноваційні розробки наукових організацій у сукупності із роботами та послугами консалтингових компаній саме і формують пропозицію конкретних інноваційних технологій для аграрних підприємств, створюючи тим самим ринок аграрних інноваційних технологій;

- по-третє, це самі сільськогосподарські підприємства, які є споживачами інноваційних технологій. Володіючи певним інноваційним потенціалом, розробляючи та реалізуючи стратегії свого розвитку, виробники сільськогосподарської продукції формують попит на конкретні рішення, що здатні підвищити ефективність їх виробничих та управлінських процесів;

- по-четверте, це учасники, які забезпечують фінансування проектів із впровадження інноваційних технологій. Як свідчить практика, впровадження інноваційних технологій у сільськогосподарських підприємствах потребує значних фінансових ресурсів, якими не володіє переважна більшість сільгоспвиробників. Тому нормальне функціонування даного механізму неможливе без діяльності банків, лізингових та страхових компаній, які спеціалізуються на аграрному секторі.

Як довела світова практика, лише за умов тісної взаємодії між усіма зацікавленими сторонами можливо вибудувати ефективний механізм впровадження інноваційних технологій в діяльність підприємств АПК. При цьому зауважимо, що сам механізм впровадження інноваційних технологій в аграрній сфері слід розуміти у широкому та вузькому значенні. У вузькому значенні – це реалізація конкретного інноваційного проекту на підприємстві, яка закінчується введенням у дію нової техніки, використанням нових рослин, засобів їхнього захисту тощо. Проте для побудови ефективного механізму впровадження інноваційних технологій на рівні галузі потрібно брати за основу його розуміння у широкому змісті. Тому вважаємо, що механізм впровадження інноваційних технологій в АПК у широкому змісті слід розглядати як взаємодію суб'єктів процесу від апробації конкретних досліджень і розробок (у тому числі і в умовах конкретних господарств) до їх безпосереднього впровадження на підприємствах. На наш погляд, це справедливо із декількох причин:

- по-перше, доведення прикладних розробок до комерційної стадії відбувається з урахуванням попиту та конкретних потреб сільгоспвиробників, а тому вже на даному етапі необхідна взаємодія трьох учасників процесу: дослідних організацій, консалтингових компаній та аграріїв як майбутніх споживачів новацій;

- по-друге, досить часто апробація розробок відбувається при безпосередній участі сільськогосподарських підприємств

(наприклад, вирощування нових сортів рослин чи тестування нових технологій землекористування), при цьому технології коригуються з урахуванням одержаних у конкретних господарствах та у конкретних умовах результатів. Тобто цілком правомірно вважати вже даний етап як підготовку до майбутнього впровадження інноваційної технології у практику конкретного сільськогосподарського підприємства.

Фактично вважаємо, що механізм впровадження інноваційних технологій в аграрних підприємствах має охоплювати всі стадії інноваційного процесу, за винятком фундаментальних та прикладних досліджень.

На відміну від розвинених країн, де всі ланки вказаного механізму працюють у чіткій згоді, в українському аграрному секторі ситуація у взаємодії між окремими структурними одиницями є кардинально протилежною. Передусім це стосується взаємовідносин між науково-дослідними структурами в АПК та аграрним бізнесом. Як переконливо засвідчують дані табл. 1, галузь вкрай слабо нарощує свій ін-

телектуальний капітал і все більш залежить від «другосортних» інновацій постіндустріальних країн (табл. 1).

Як засвідчують результати здійснених нами розрахунків, лише 6,5–7% від усіх виконаних в Україні наукових та дослідних робіт припадає на аграрну галузь, що знову ж таки не відповідає реальному внеску АПК ані у створення валового внутрішнього продукту України, ані у створення та реалізацію експортного потенціалу (рис. 1). Зокрема, аналіз продуктової структури експорту України засвідчує, що трьома основними експортними позиціями є чорні та кольорові метали (33,2%), продукція АПК (19,0%) та машини і устаткування (17,6% в 2010 році).

Обсяги виконаних наукових та науково-технічних робіт в аграрному секторі України не відповідають фактичним обсягам виробленої сільськогосподарської продукції. Зокрема, у табл. 2 представлено інформацію щодо обсягів виробництва сільськогосподарської продукції, обсягів виконаних наукових та науково-дослідних робіт, на основі яких визначено

Таблиця 1. Передумови для комерціалізації інноваційних технологій в аграрній сфері України в 2005–2011 роках

Показники	2005 рік	2007 рік	2009 рік	2011 рік
Обсяг виконаних наукових та науково-технічних робіт в Україні, млн. грн.	4818,6	8538,9	8653,7	9867,1
Обсяг досліджень і розробок, здійснених у НААН, млрд. грн.	243,4	469,9	463,7	523,7
Обсяг досліджень і розробок, здійснених у Міністерстві аграрної політики та продовольства, млн. грн.	74,2	146,9	121,6	140,3
Сукупний обсяг наукових досліджень і розробок у аграрній сфері, млн. грн.	317,6	616,8	585,3	664
Питома вага досліджень і розробок у аграрній сфері, %	6,6%	7,2%	6,8%	6,7%

Джерело: складено за статистичними збірниками «Наукова та інноваційна діяльність в Україні» за 2006–2011 роки.

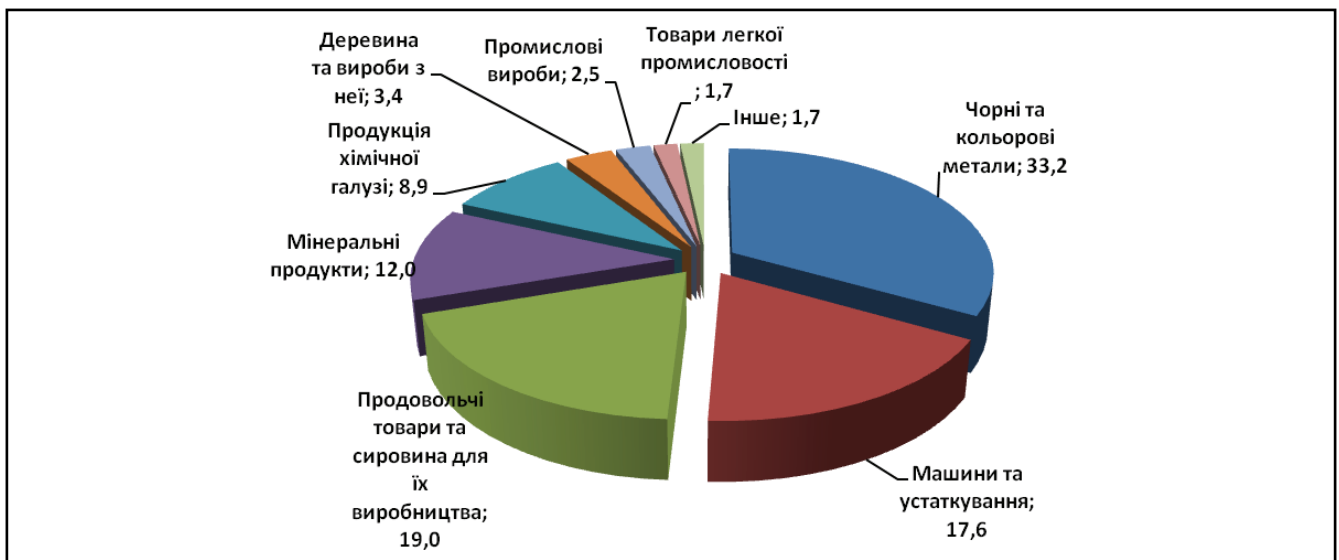


Рисунок 1. Роль продукції АПК в реалізації зовнішньоекономічного потенціалу економіки України у 2011 році, %

Джерело: побудовано автором на основі даних Державної служби статистики.

Таблиця 2. Потенціал для комерціалізації інноваційних розробок, створений аграрною наукою України за 2005–2011 роки, %

Показники	2005 рік	2006 рік	2007 рік	2008 рік	2009 рік	2010 рік	2011 рік
Обсяги виробництва сільськогосподарської продукції АПК, млрд. грн.	92,6	94,9	88,8	104,0	102,1	100,5	103,7
Обсяги наукових та науково-дослідних робіт в АПК, млн. грн.	317,6	511,2	616,8	602,2	585,3	614,2	664,0
Потенціал для комерціалізації інновацій в АПК (p_2/p_1), %	0,34%	0,54%	0,69%	0,58%	0,57%	0,61%	0,64%

Джерело: складено автором на основі даних [7, 8].

потенціал для комерціалізації інноваційних розробок в АПК, що створюється аграрною наукою України протягом 2005–2011 років.

Як свідчать представлені оцінки, до 2011 року потенціал для комерціалізації досліджень і розробок в аграрній сфері все ще залишається критично низьким. Таким, що у десяти разів нижче відповідних показників розвинених країн ЄС, США, Японії чи Австралії. Зокрема, значення даного показника на рівні 0,0064 означає, що з усієї маси створеної в аграрному секторі продукції на перспективні із комерційної точки зору розробки та дослідження аграрною наукою витрачено лише 0,64%.

Часткове зростання потенціалу для комерціалізації досліджень і розробок за рахунок внутрішніх наукових джерел протягом 2009–2011 років свідчить про наявність певних, проте не значних позитивних зрушень. І, як засвідчує практика, переважна більшість фактично впроваджених вітчизняними аграрними підприємствами інноваційних технологій має закордонне походження (рис. 2). Як засвідчують результати досліджень підприємств АПК, переважна більшість від усіх впроваджених інноваційних технологій в АПК – це іноземні розробки та технології, які підприємства купують і впроваджують у себе. Ще 11% впроваджених інноваційних технологій становлять винаходи та розробки українських дослідних закладів аграрної галузі, і ще 3% від реалізованих інноваційних проектів припадає на практичне впровадження раціоналізаторських пропозицій та розробок самих підприємств.

Також варто відмітити, що недостатню представленість на українському ринку інноваційних технологій внутрішньої розробки від вітчизняних науково-дослідних установ, які були б доступні за ціною для невеликих та середніх підприємств, аграрні підприємства частково намагаються компенсувати за рахунок власних розробок. Зазначені тенденції пов'язані переважно з активізацією інвестиційно-інноваційної діяльності середніх і великих аграрних формувань України.

Здійснені дослідження засвідчують, що вагомий вплив на впровадження передових досягнень науки і техніки в аграрній галузі чинить саме її організаційно-ринкова структура.

Зокрема, саме фундаментальні характеристики домінуючих в аграрному секторі бізнес-структур, передусім такі як інноваційний, виробничо-технологічний, фінансовий та кадровий потенціал, визначають основні критерії ефективності сільськогосподарського виробництва та обумовлюють ту швидкість, з якою відбувається поширення новітніх інноваційних технологій в АПК.

Як свідчать статистичні дані, до останнього часу в Україні була сформована переважно дрібнотоварна структура аграрного виробництва, яка не сприяла впровадженню інноваційних технологій. Як результат дрібнотоварності аграрного виробництва в Україні – набагато нижча ефективність використання земельних площ. Надмірно дрібні земельні ділянки не можуть оброблятися за допомогою сучасних агротехнологій, і тому їхнє використання не може бути ефективним із інноваційного погляду.

Зазначимо, що протягом останніх років у структурі аграрного сектору України відбувалися відповідні організаційно-ринкові перетворення, які передусім характеризуються появою більш потужних та інноваційно-спроможних організаційно-економічних утворень – аграрних холдингів. Дані утворення не лише мають достатній фінансовий, інвестиційний та кадровий потенціал, а й активно займаються комерціалізацією інноваційних розробок та інноваційних технологій. Зазначимо, що у значній мірі завдяки діяльності потужних агрохолдингів в Україні відбувається впровадження інноваційних технологій: технології ресурсозберігаючого землекористування no-till, інноваційних підходів до утримання та годівлі тварин, модернізація та оновлення технічного обладнання виробництва.

Як зазначається у дослідженні [4], «інноваційний розвиток аграрних підприємств на 30% стримується їхнім незадовільним фінансовим станом, котрий є узагальнюючим індикатором ситуації, яка склалася внаслідок господарської діяльності суб'єктів ринку і реалізації державної аграрної політики».

Дослідження підтверджують пріоритетність на сучасному етапі для українських аграріїв саме виробничих та техніко-технологічних інноваційних технологій. Зважаючи на те що саме брак коштів для їхнього впровадження і є одним із най-

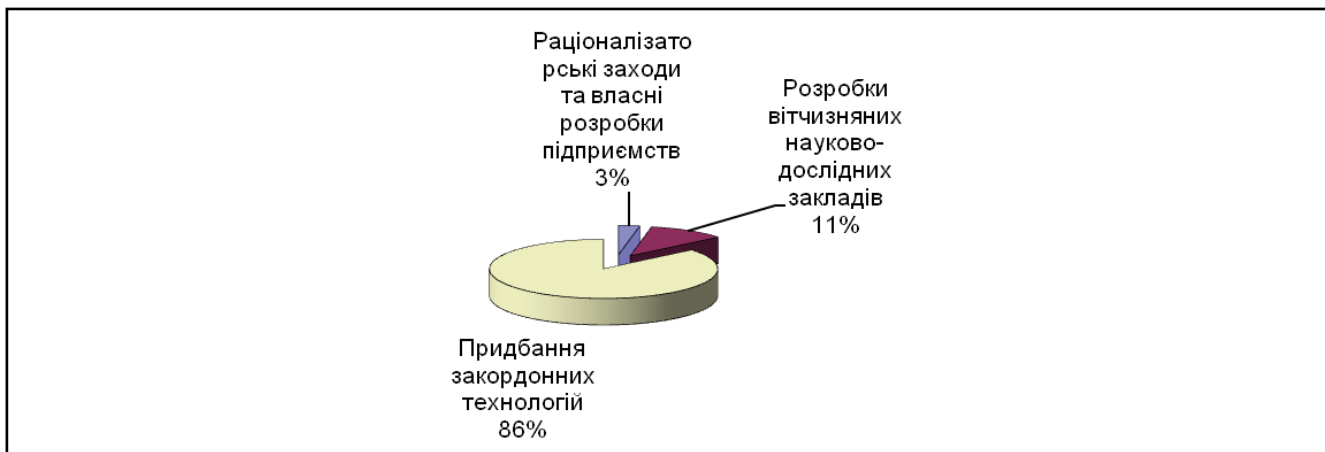


Рисунок 2. Джерела одержання інноваційних технологій, впроваджених аграрними підприємствами в Україні

Побудовано автором за результатами дослідження підприємств.

більш важливих гальмівних чинників інноваційного розвитку аграрної галузі, важливе місце у механізмі впровадження інноваційних технологій має належати технологіям лізингу сучасної сільськогосподарської техніки. В Україні за останні п'ять років зросла зацікавленість до лізингових технологій, і у 2006–2010 роках їхня частка становила 5,8% від загальної вартості валових інвестицій в економіку. Однак договорів лізингу в Україні укладається у 20 разів менше, ніж в Європі, та в 70 разів менше, ніж у США. Нині існує об'єктивна необхідність розвитку і застосування банківського кредитування та лізингових технологій в аграрній сфері [9].

Висновки

Активізація інноваційної діяльності у сільськогосподарському виробництві має бути спрямована на оновлення матеріально-технічної бази підприємств та запровадження новітніх технологій виробництва сільськогосподарської продукції на інноваційній основі, поліпшення інфраструктури аграрного виробництва. При цьому можна виділити низку першочергових завдань, вирішення яких сприятиме успішній комерціалізації інноваційних розробок в аграрній сфері в конкретні інноваційні технології, що будуть впроваджені підприємствами. Передусім це широке впровадження механізму лізингу інноваційної техніки та технологій. Окрім того, важливим завданням є створення сприятливих умов для залучення інвестицій для виробництва біопалива, екологічно чистої та органічної продукції, формування системи сільськогосподарських і обслуговуючих кооперативів. Також вагомою перешкодою на шляху більш широкого впровадження інноваційних технологій у практику сільськогосподарських підприємств є недостатній рівень кваліфікації керівних та інженерних кадрів, їхня необізнаність у нових технологіях і, як результат, неготовність впроваджувати передові інноваційні розробки у практику. Тому вкрай важливо створити та розвивати мережу закладів, які надаватимуть кваліфіковані консультаційні та інжинірингові послуги щодо можливостей розвитку аграрних підприємств на інноваційній основі.

Список використаних джерел

1. Білоусько Я., Денисенко П., Питулько В. Перспективи техніко-технологічного забезпечення аграрного виробництва // Техніка АПК. – 2005. – №8. – С. 21–22.
2. Грицишин М.І., Адамчук В.В. Концептуальні питання відтворення матеріально-технічної бази аграрного сектору економіки України // Вісник аграрної науки. – 2007. – С. 49–53.
3. Зось-Кіор М.В. Інноваційний розвиток АПК України через впровадження ресурсозберігаючих технологій. – [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: http://conftiapv.at.ua/publ/konf_6_7_traven_2010/56_innovacijnij_rozvitok_apk_ukrajini_cherez_vprovadzhenja_resursozberigajuchikh_tekhnologij/1-1-0-67
4. Ігнат'єва Т.Г. Бюджетна підтримка інноваційної діяльності аграрних підприємств України: стан, особливості та проблеми. – [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: http://www.nbu.gov.ua/portal/Soc_Gum/inek/2012_1/240.pdf
5. Коденська М.Ю. Інноваційний продукт аграрно-економічної науки, його оцінка та інвестиційне забезпечення [Електрон. ресурс] / М.Ю. Коденська, Н.М. Перепелиця // Вісник Харківського НАУ ім. В.В. Докучаєва. – 2009. – №11. – (Серія «Економіка АПК та природокористування»). – Режим доступу: http://www.nbu.gov.ua/portal/Chem_Biol/Vkhnau_ekon/2009_11/pdf/11_02.pdf
6. Марченко В.В., Гузь М.М. Ринок сільгосптехніки. Особливості формування та перспективи ринку сільськогосподарської техніки в Україні // Новини агротехніки. – 2009. – №1. – С. 26.
7. Наукова та інноваційна діяльність в Україні. – Статистичний збірник. – К., 2011.
8. Розвиток аграрного виробництва як передумова забезпечення продовольчої безпеки України. – К.: НІСД, 2011. – 39 с.
9. Селевко Є. О. Інноваційний розвиток аграрної сфери економіки України. – [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: http://www.nbu.gov.ua/portal/soc_gum/znptdau/2012_18_1/18-1-43.pdf
10. Тарабрін О.Є. Інноваційний розвиток аграрного сектора економіки України в сучасних умовах [Електрон. ресурс] / О.Є. Тарабрін, І.Г. Піменов // Історія науки і біографістика. – 2011. – №2. – Режим доступу: http://www.nbu.gov.ua/e-journals/inb/2011-2/11_tarabrin.pdf

Н.А. МОЛОЗИНА,
аспірантка, Класичний приватний університет

Методика визначення оптимального обсягу і джерел інвестування коштів в обов'язкове соціальне медичне страхування

У статті досліджено методику визначення оптимального обсягу і джерел інвестування коштів в обов'язкове соціальне медичне страхування на основі визначення особливостей зазначеного інвестиційного проекту.

Ключові слова: медичне страхування, інвестиційний проект, людський капітал, фінансові ресурси, імовірність виникнення захворювання, ризикотворюючі чинники.

В статье рассмотрена методика определения объема и источников финансирования инвестиций в обязательное социальное медицинское страхование на основе определения особенностей данного инвестиционного проекта.

Ключевые слова: медицинское страхование, инвестиционный проект, человеческий капитал, финансовые ресурсы, вероятность возникновения заболевания, факторы возникновения риска.

The definition methods of the optimal volume and the costs investment sources into the obligatory social medical insurance on the definition basis of the mentioned investment project's peculiarities are investigated in the article.

Keywords: medical insurance, investment project, human capital, financial resources, probability of sickness appearance, risk-creating factors.

Постановка проблеми. Сучасний стан і розвиток соціального забезпечення населення на випадок виникнення хвороби через систему обов'язкового соціального медичного страхування, а саме формування механізму його фінансового забезпечення, стосуються насамперед інтересів населення. Значущість цього питання зумовлена тим, що галузь охорони здоров'я, яка обслуговує населення, знаходиться сьогодні в тяжкому стані. При цьому особлива увага економістів зосереджена на дефіциті коштів як головної причини затримки розвитку не тільки соціального забезпечення громадян на випадок захворювання, а й української економіки в цілому внаслідок втрати частини людського потенціалу та людського капіталу при значному погіршенні показників стану здоров'я та високих показників смертності нації. Проте на фоні кількісної оцінки проблеми зникає в тінь її якісна, найбільш змістовна сторона, пов'язана з механізмами та інструментарієм створення, руху і розподілу фінансових ресурсів для забезпечення ефективних механізмів відтворення стану здоров'я громадян. Таким фінансовим механізмом та інструментом забезпечення належного стану здоров'я нації на даному етапі соціально-економічного розвитку держави виступає впровадження системи обов'язкового медичного страхування.

Медичне страхування є додатковим джерелом інвестицій у людський капітал держави та підприємств, тому розглянемо ефективність та привабливість даного виду інвестицій з погляду оцінки їхньої доцільності та оптимального обсягу надходжень за різними критеріями. Впровадження обов'язкового медичного страхування є довгостроковим інвестиційним проектом в основний актив людського капіталу – здоров'я громадян. Інвестиційному проекту запровадження медичного страхування притаманна більшість ознак інших видів інвестицій. Розглянемо деякі з них.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Як визначає Б.М. Данилишин, отримання об'єктивної та вичерпної інформації щодо процесів, що відбуваються в інвестиційній сфері, забезпечить ефективність та результативність

управління інвестиціями на відповідному рівні. А це обумовлює необхідність науково обґрунтованого моделювання інвестиційних процесів й формування на їхній основі системи практичних рекомендацій щодо прийняття рішень.

Сучасне моделювання, на його думку, базується на комп'ютерних моделях, які дозволяють визначати вплив значної кількості зовнішніх і внутрішніх факторів на існуючий та майбутній стан об'єкта, що досліджується. Крім того, цей процес набагато ефективніший, коли ключовими елементами для оцінки й моделювання використовують не конкретні числа (чинники, параметри), а певні нечіткі множини. Неврахування разом із кількісними якісних параметрів інвестиційних рішень при створенні економіко-математичної моделі оцінки і прогнозування ефективності інвестицій й обумовило недоліки сучасних методик прийняття інвестиційних рішень та їх систем підтримки [1, с. 121].

За визначенням Г.В. Савицької, основними методами оцінювання програми інвестиційної діяльності є:

- 1) розрахунок терміну окупності інвестицій;
- 2) розрахунок індексу рентабельності інвестицій;
- 3) визначення чистого приведенного ефекту;
- 4) визначення внутрішньої норми дохідності;
- 5) розрахунок середньозваженого терміну життєвого циклу інвестиційного проекту, тобто дюрації [2, с. 393].

Майкл Армстронг пропонує таку програму планування інвестиційних вкладень:

- пошук та визначення можливостей;
- оцінка всіх альтернативних варіантів;
- визначення обсягу витрат;
- визначення надходжень;
- вибір проекту;
- контроль за інвестиціями на базі складеного бюджету та санкціонуванні витрат;
- контроль за нормою прибутку [3, с. 543].

О.А. Грішнова пропонує оцінювати ефективність інвестицій в активи людського капіталу за технікою аналізу «витрати – вигоди». Цей метод використовувався у випадках, коли було потрібно прийняття рішень щодо проектів, які мали некомерційний характер.

Вона визначає три етапи аналізу інвестицій за методом «витрати – вигоди»:

- ідентифікація вигід (зисків) та їхня вартісна оцінка з урахуванням фактора часу;
- ідентифікація витрат і їхня вартісна оцінка (також із врахуванням фактора часу);
- завершальним і найвідповідальнішим етапом оцінювання ефективності формування й використання людського капіталу є коректне та достовірне порівняння результатів (вхідних грошових потоків) та витрат (вихідних грошових потоків, викликаних цими інвестиціями).

Окрім цього, на її думку, заходи по формуванню людського капіталу доцільно розглядати як інвестиційні проекти, які здійснює людина особисто, підприємство чи держава.

На її думку з урахуванням особливостей інвестування в людський капітал визначаються методи оцінювання ефективності інвестиційних проектів:

- 1) метод чистої теперішньої вартості;
- 2) метод точок Фішера для двох проектів;
- 3) метод індексу прибутковості;
- 4) метод дисконтованого терміну окупності;
- 5) метод внутрішньої норми рентабельності [4, с. 66].

Слід зазначити, що у роботах науковців майже відсутні дослідження щодо методики визначення оптимального обсягу інвестування коштів в обов'язкове соціальне медичне страхування, тому дане питання потребує подальшого вивчення та наукового обґрунтування.

Метою статті є розробка методики визначення оптимального обсягу і джерел інвестування коштів в обов'язкове соціальне медичне страхування на основі вивчення особливостей зазначеного інвестиційного проекту.

Метою впровадження інвестиційного проекту обов'язкового медичного страхування можна вважати зниження ступеня ризику втрати здоров'я та підвищення показників людського потенціалу та людського капіталу України, а також отримання додаткового прибутку від підвищення продуктивності праці як на рівні держави, так і на рівні окремо взятого підприємства.

Виклад основного матеріалу. Об'єктом інвестицій при впровадженні системи медичного страхування є визначальний актив людського капіталу – здоров'я громадян, а джерелом інвестиційних надходжень є страхові внески роботодавців, застрахованих та надходжень із державного бюджету всіх рівнів. Інвесторами виступають держава, роботодавець та застрахована особа, але при цьому вони беруть участь в одному інвестиційному проекті обов'язкового медичного страхування. Оцінку доцільності інвестицій у людський капітал за даним проектом та визначення оптимального обсягу інвестування коштів, на нашу думку, необхідно проводити у декілька етапів.

На першому етапі оцінки доцільності запровадження інвестицій у медичне страхування необхідно зібрати та узагальнити дані та провести аналіз ризиків втрати здоров'я громадян. Джерелом для отримання та узагальнення даних можуть виступати інформаційні бази Міністерства охорони здоров'я, Державної статистичної служби та звітності підприємств.

На другому етапі оцінки доцільності та визначення оптимального обсягу інвестицій у медичне страхування є прогноз імовірності виникнення ризику захворювання і оцінка імовірності втрат від даного ризику для кожного з інвесторів (держава, роботодавець, громадянин).

На третьому етапі за результатами проведеного аналізу та прогнозу визначаються резерви зменшення втрат від ризику захворювання і розробляється стратегія впровадження обов'язкового медичного страхування.

На четвертому етапі проводиться прогнозування показників людського потенціалу та віддачі людського капіталу при

впровадженні системи обов'язкового соціального медичного страхування. При цьому доцільно використовувати економіко-математичної моделі оцінки і прогнозування ефективності інвестицій за різними сценаріями впливу та дії ризикоутворюючих факторів як внутрішньої, так і зовнішньої локалізації.

На п'ятому етапі розробляються методи та шляхи практичної реалізації стратегії впровадження обов'язкового медичного страхування.

При розробці стратегії впровадження обов'язкового медичного страхування доцільно використовувати такі критерії оцінки доцільності даного інвестиційного проекту.

Перша група – критерії, які дозволять оцінити реальність вищевказаного інвестиційного проекту:

- ресурсні критерії – за якими оцінюються обсяги та джерела надходження страхових коштів;

- критерії співставлення обсягу та джерел надходжень страхових коштів та визначення обсягу коштів на покриття витрат за програмами лікування застрахованих згідно з нормативами.

Друга група – критерії доцільності реалізації інвестиційного проекту впровадження обов'язкового соціального медичного страхування:

- відповідність мети проекту на довгу перспективу цілям розвитку інвестиційного середовища;

- оцінка ризиків та фінансових наслідків за кількісними показниками вигід та витрат при впровадженні інвестиційного проекту обов'язкового соціального медичного страхування;

- ступінь фінансової стійкості проекту на перспективу;

- проектування сценарію розвитку інвестиційного середовища при впровадженні проекту.

Третя група – критерії фінансово-економічної ефективності інвестиційного проекту впровадження обов'язкового соціального медичного страхування:

- вартість проекту впровадження обов'язкового соціального медичного страхування;

- приріст показників людського потенціалу та людського капіталу при впровадженні інвестицій у медичне страхування;

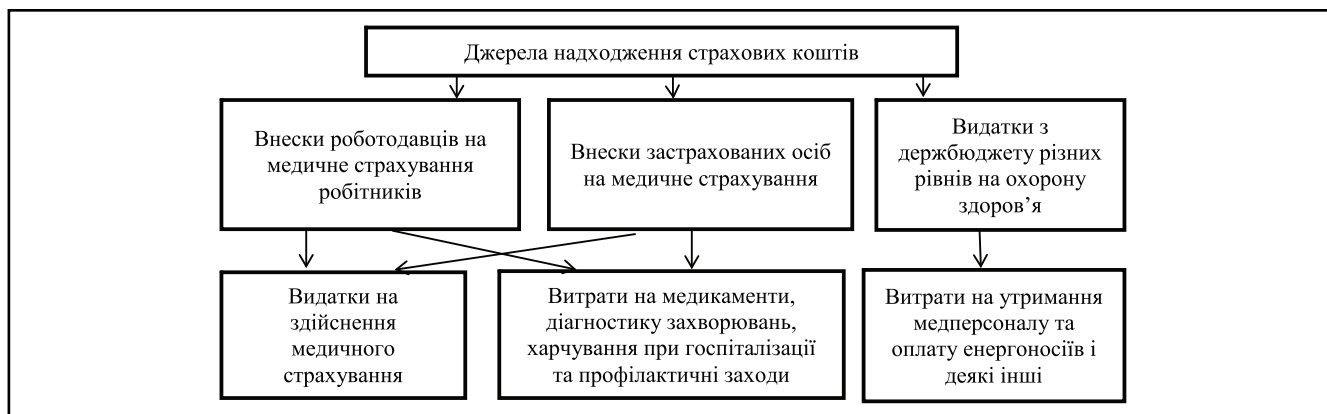
- прибуток, отриманий при впровадженні інвестицій у медичне страхування за рахунок підвищення показників продуктивності праці, зменшення втрат робочого часу внаслідок тимчасової втрати працездатності у випадку настання захворювання та збільшення можливостей реалізації людського потенціалу до творчої праці при покращенні стану здоров'я;

- рентабельність інвестицій у медичне страхування;

- період окупності інвестицій у медичне страхування;

- чутливість прибутку до зміни в інвестиційному середовищі та помилок в оцінці даних про ступінь ризику втрати здоров'я та чинників впливу.

За ресурсним критерієм оцінки доцільності інвестицій у впровадження обов'язкового соціального медичного страхування є визначення обсягу коштів на покриття витрат за страховими виплатами у разі виникнення захворювання.



Джерела надходження та напрямки витрат коштів за обов'язковим соціальним медичним страхуванням та бюджетним фінансуванням галузі охорони здоров'я

При проведенні даної оцінки слід визначити джерела надходження страхових коштів та напрямки їх використання (див. рис.).

Визначення обсягу видатків за медичним страхуванням, на нашу думку, необхідно проводити за такими показниками:

1. Витрати на медикаменти розраховувати на базі статистичних показників про кількість захворювань за різними класами хвороб та нормативом витрат на медикаменти за кожним захворюванням (за умови державного регулювання цін на медикаменти) за формулою:

$$\sum B_{mj} = \frac{B_{mj1}}{K_{xj1}} * K_{xj1} + \frac{B_{mj2}}{K_{xj2}} * K_{xj2} + \dots + \frac{B_{mjn}}{K_{xjn}} * K_{xjn}, \quad (1)$$

де $\sum B_{mj}$ – сума витрат на медикаменти за всіма видами захворювань;

B_{mj} – загальні витрати на медикаменти за j -м видом захворювання у попередньому році;

K_{xj} – кількість хворих за j -м видом захворювання у попередньому році;

K_{xjp} – спрогнозована кількість хворих за j -м видом захворювання на наступний рік.

2. Витрати на діагностику пропонуємо розраховувати на базі статистичних даних проведення кількості діагностичних обстежень за попередні три роки та тарифів на вартість діагностичних обстежень.

3. Витрати на лікування проводимо за розрахунком середньоденної вартості харчування госпіталізованих, планової та середньої кількості койко місць за попередні три роки та встановлених нормативів та прогнозу цін на продукти харчування.

4. Витрати на профілактичні заходи пропонуємо визначати за середньою вартістю та нормативами витрат на проведення таких заходів та статистичних даних про потребу в таких заходах.

Обсяг видатків держбюджету пропонується визначати на основі спрогнозованих даних про тарифи на енергоносії та планової кількості медперсоналу за категоріями і кваліфікацією, а також встановлених нормативів заробітної плати.

Визначення необхідного обсягу надходжень за обов'язковим соціальним медичним страхуванням необхідно, на нашу думку, проводити при врахуванні:

1) розрахованого обсягу коштів на покриття витрат, який враховується при визначенні розміру ставки страхових тарифів сплати внесків для роботодавців та застрахованих;

2) статистичних та спрогнозованих показників про розміри фонду оплати праці, який є базою для нарахування страхових внесків на майбутній період (1 рік – оперативне прогнозування, на період від 5 до 10 років – довгострокове прогнозування).

Урахування зазначених спрогнозованих показників при визначенні оптимального обсягу надходжень страхових коштів забезпечить фінансову стабільність Фонду обов'язкового соціального медичного страхування та надання медичних послуг застрахованим у необхідних за медичними показаннями обсягах.

При розрахунку обсягу витрат на медичні послуги та лікування необхідно врахувати імовірність виникнення захворювань у застрахованих осіб. Для більш детального прогнозу імовірності виникнення захворювань визначимо вплив зовнішніх ризикоутворюючих чинників, що значним чином впливають на стан здоров'я населення, до яких, за нашим переконанням, належать:

- викиди забруднюючих речовин у повітря;
- скидання забруднених зворотних вод у природно-верхньоводні об'єкти;
- кількість працівників, котрі працюють в умовах, що не відповідають санітарно-гігієнічним нормам;
- кількість оздоровлених осіб у санаторно-курортних та оздоровчих закладах;
- калорійність харчування населення ккал за добу в середньому на одну особу.

Проаналізуємо вплив усіх вищезазначених чинників на імовірність виникнення захворювань у населення, кількісні показники за кожним із чинників наведені у табл. 1, яка складена за статистичними даними Мінстату України, дані визначені в цілому по Україні, але слід зазначити, що вплив цих чинників по різних регіонах може значно відрізнятися, і в цьому випадку доцільно проводити прогнозування, використовуючи дані окремо визначеної області чи району [5].

Таблиця 1. Показники чинників, що впливають на стан здоров'я населення та імовірність настання захворювання, за 2005–2010 роки

Чинники впливу на стан здоров'я	Період, рік					
	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Викиди забруднюючих речовин у повітря, тис. т на рік	6615,6	7027,6	7380,0	7210,3	6442,9	6678,0
Скидання забруднених зворотних вод у природноповерхневі водні об'єкти, млн., куб. м на рік	3444	3891	3854	2728	1766	1744
Кількість працівників, які працюють в умовах, що не відповідають санітарно-гігієнічним нормам, тис. осіб	1598,5	1598,5	1512,1	1512,1	1309,4	1309,4
Кількість оздоровлених у санаторно-курортних та оздоровчих закладах, тис. осіб	3267	3278	3486	3592	3122	2987
Калорійність харчування, ккал на одну особу за добу	2916	2935	2940	2998	2946	2933
Кількість випадків захворювання, тис. на рік	32912	32240	32807	32467	33032	33080
Кількість наявного населення в Україні, тис. осіб	47280	46929,5	46646,0	46372,7	46143,7	45962,9
Імовірність виникнення захворювання, коефіцієнт, що визначається співвідношенням кількості випадків захворювання до загальної чисельності населення	0,8314	0,6869	0,7033	0,7001	0,7158	0,7197

Використавши комп'ютерну програму «Аналіз та прогнозування економічних явищ та процесів на основі багатofакторної моделі», проаналізуємо залежність імовірності виникнення захворювань від зазначених чинників.

X1 – викиди забруднюючих речовин у повітря;

X2 – скидання забруднених зворотних вод у природноповерхневі водні об'єкти;

X3 – кількість працівників, які працюють в умовах, що не відповідають санітарно-гігієнічним нормам;

X4 – кількість оздоровлених у санаторно-курортних та оздоровчих закладах;

X5 – середня калорійність харчування ккал за добу на одну особу;

Y – імовірність виникнення захворювання.

Провівши аналіз, отримали такі дані:

– коефіцієнт множинної детермінації – 1;

– коефіцієнт множинної кореляції – 1.

Отримані коефіцієнти множинної детермінації та кореляції свідчать про адекватність рівняння. Оскільки ці показники дорівнюють 1, це означає, що зміни обраних факторів справляють значний вплив на імовірність виникнення захворювань у громадян. За проведеними розрахунками отримали кореляційне рівняння:

$$Y = 10,824621 + 1,734832 \cdot X1 - 0,000173 \cdot X2 + 0,000748 \cdot X3 + 0,000429 \cdot X4 + 0,004153 \cdot X5 + e.$$

За отриманим кореляційним рівнянням можемо зробити такі висновки про вплив вищезазначених факторів на імовірність настання захворювання громадян України і визначається таким чином:

1. Збільшення викидів забруднюючих речовин у повітря на 1 тис. тонн на рік викликає збільшення імовірності виникнення захворювання на 1,734832%.

2. Зменшення скидання забруднених зворотних вод у природноповерхневі водні об'єкти на 1 млн. куб. м на рік приводить до зниження імовірності виникнення захворювань на 0,000173%.

3. Зменшення кількості працівників, які працюють в умовах, що не відповідають санітарно-гігієнічним нормам, на 1 тис. осіб приводить до зменшення імовірності виникнення захворювань на 0,000748%.

4. Зменшення кількості оздоровлених у санаторно-курортних та оздоровчих закладах на 1 тис. осіб викликає підвищення імовірності виникнення захворювань на 0,000429%.

5. Збільшення середньої калорійності харчування на 1 ккал за добу на одну особу впливає на зниження імовірності захворювання на 0,004153%.

Використовуючи дану модель взаємозалежності імовірності виникнення захворювань від зазначених чинників, можемо прогнозувати даний показник, враховуючи планові зміни одного чи декількох значень ризикоутворюючих чинників.

Визначимо також залежність обсягу витрачаємих на лікування громадян коштів від імовірності настання захворювання та середньовизначених витрат на лікування одного хворого (за середньостатистичними даними по Україні за даними Мінздраву та Мінстату) [5]. Дані для побудови багатофакторної моделі наведемо у табл. 2.

Використавши комп'ютерну програму «Аналіз та прогнозування економічних явищ та процесів на основі багато-

Таблиця 2. Середньозважені витрати на лікування одного хворого за всіма видами медичних послуг та імовірності виникнення захворювань за 2005–2010 роки по Україні

Показники	Роки					
	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Видатки на охорону здоров'я, млн. грн	15476,6	19737,7	26717,6	33559,9	36564,9	44745,4
Кількість випадків захворювання, тис. випадків на рік	32912	32240	32807	32467	33032	33080
Середні видатки, що припадають на один випадок захворювання за всіма функціями (видами медичних послуг), тис. грн. на один випадок захворювання	0,47	0,61	0,81	1,03	1,10	1,35
Імовірність виникнення захворювань	0,8314	0,6869	0,7033	0,7001	0,7158	0,7197

факторної моделі», проаналізуємо залежність обсягу витрат на охорону здоров'я від значення імовірності виникнення захворювань у громадян та середньозваженої вартості лікування за всіма функціями (видами медичних послуг) на один випадок захворювання:

X_1 – імовірність виникнення захворювання;

X_2 – середньозважені витрати на один випадок виникнення захворювання за всіма функціями (видами медичних послуг);

Y – обсяг видатків на охорону здоров'я.

Провівши аналіз, отримали такі дані:

– коефіцієнт множинної детермінації – 0,9996009;

– коефіцієнт множинної кореляції – 0,9998004;

– коефіцієнт множинної детермінації з урахуванням кількості вільності – 0,9993349027.

Отримані коефіцієнти множинної детермінації та кореляції свідчать про адекватність рівняння. Оскільки ці показники наближені до 1, це означає, що зміни обраних факторів справляють значний вплив на обсяг витрат на охорону здоров'я. За проведеними розрахунками отримали кореляційне рівняння:

$$Y = -2764,741502 + 2936,693478X_1 + 33634,144343 \cdot X_2 + e.$$

За отриманим кореляційним рівнянням можемо зробити такі висновки про вплив вищезазначених факторів на обсяг витрат на охорону здоров'я:

1. Збільшення імовірності настання захворювання на 0,1 одиницю співвіднесення кількості випадків захворювання до загальної чисельності населення призводить до зростання обсягу витрат на охорону здоров'я на 2936,69 млн. грн.

2. Зростання середньозважених витрат на один випадок виникнення захворювання за всіма функціями (видами медичних послуг) на 1 тис. грн. призводить до зростання загального обсягу витрат на охорону здоров'я на 33634,144 млн. грн.

Використовуючи визначені коефіцієнти залежності та попередньо спрогнозувавши імовірність виникнення захворювання за запропонованою моделлю, ми можемо визначити прогнозований обсяг витрат за страховими виплатами

обов'язкового соціального медичного страхування. Також, застосовуючи дану модель, ми можемо визначати, як буде змінюватись обсяг витрат при зміні одного з чинників.

Порівнюючи планові обсяги надходжень страхових коштів та плановий обсяг витрат за затвердженими програмами надання медичних послуг застрахованим, ми зможемо зробити висновок про ресурсне забезпечення запропонованого інвестиційного проекту обов'язкового медичного страхування.

Висновки

Дослідження доцільності інвестування коштів в активи людського капіталу через впровадження системи обов'язкового соціального медичного страхування неможливе без попередньо проведеного аналізу та визначення всіх чинників, що впливатимуть на обсяг коштів інвестування. Саме системний та комплексний аналіз дозволить спрогнозувати оптимальний обсяг коштів та врахувати всі групи та чинники ризиків на етапі впровадження та функціонування зазначеного інвестиційного проекту. Запропонована модель аналізу та прогнозу оптимального обсягу коштів дозволить забезпечити стабільне функціонування системи обов'язкового соціального медичного страхування на довгострокову перспективу.

Список використаних джерел

1. Данилишин Б.М. Інвестиційна політика в Україні: Монографія / Данилишин Б.М., Корецький М.Х., Дацій О.І. – Донецьк: «Юго-Восток, Лтд». – 2006. – 292 с.
2. Савицька Г.В. Економічний аналіз діяльності підприємства: [Навч. посібник]. – 3-тє вид., випр. і доп. / Г.В. Савицька / – К.: Знання, 2007 – 668 с. – Вища освіта XXI століття).
3. Армстронг М. Менеджмент: методы и приемы: пер. с 3-го англ. изд. / М. Армстронг. – К.: Знання – Прес, 2006. – 876 с. – (европейский менеджмент).
4. Грішнова О.А. Людський розвиток: [Навч. посіб.] / О.А. Грішнова. – К.: КНЕУ, 2006. – 308 с. – С. 52.
5. Збірник «Статистичний щорічник України» [Електрон. ресурс] – Режим доступу: <http://ukrstat.gov.ua/>

УДК 330.322.01

О.Ю. СУЛЕЙМАНОВА,

здобувач кафедри міжнародного обліку і аудиту, Київський національний економічний університет ім. В. Гетьмана

Концептуальні підходи до уточнення поняття «інвестиційна привабливість»

Проаналізовано та узагальнено підходи до визначення сутності поняття «інвестиційна привабливість». Уточнено сутність інвестиційної привабливості та обґрунтовано її змістове наповнення.

Ключові слова: інвестиційна привабливість, інвестиційний проект, концептуальні підходи, фінансовий стан компанії.

Проанализированы и обобщены подходы к определению сути понятия «инвестиционная привлекательность». Уточнена суть инвестиционной привлекательности и обосновано ее содержательное наполнение.

Ключевые слова: инвестиционная привлекательность, инвестиционный проект, концептуальные подходы, финансовое состояние компании.

The approaches of determining the nature of «investment attractiveness» are analyzed and generalized. The essence of investment attractiveness is proven and its semantic content.

Keywords: *investment attractiveness, investment project, conceptual approaches, financial condition.*

Постановка проблеми. Необхідною умовою розвитку будь-якої організації є інвестиції, залучення яких тісно пов'язане з поняттям інвестиційної привабливості. Дане поняття в економічній літературі є досить новим і застосовується для характеристики об'єктів інвестування, здійснення рейтингових зіставлень, порівняльного аналізу інвестиційних проектів на різних рівнях економічної ієрархії. Високий рівень інвестиційної привабливості виступає спонукальним мотивом при виборі інвестором об'єкта інвестування та прийнятті рішення про початок інвестиційного процесу, що набуває особливої ваги в умовах дефіциту інвестиційних ресурсів, обумовлених світовою економічною кризою.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Дослідженню проблем інвестиційної привабливості присвячені роботи багатьох російських та вітчизняних вчених-економістів: В.М. Акінініна, І.А. Бланка, В.В. Бочарова, В.М. Власової, Л.Т. Гіляровський, О.В. Ефімової, І.В. Журавкова, В.В. Ковальова, М.Н. Крейніна, Е.І. Крилова, В.Є. Леонтьєва, І.В. Нападовської, А.А. Пересади, П.Т. Саблука, Є.І. Шохіна та інших, а також ведуться активні дослідження з інвестиційної проблематики і за кордоном (Дж. Бейлі, Г. Бірман, Л.Дж. Гітман, Р.Н. Холт, У. Шарп та інші).

Проблеми в галузі управління інвестиціями розглядалися широким колом вчених і відображені в роботах А.Є. Абрамова, С.А. Андрєєва, Х. Бернса, Л.С. Валінуровой, М.Д. Джонка, Д.А. Ендовіцкого, І.В. Сергєєва та ін.

Незважаючи на виключну увагу дослідників до даної теми, питання інвестиційної привабливості з позиції різних господарюючих суб'єктів досліджені недостатньо і в економічній літературі до теперішнього часу не вироблений єдиний підхід до визначення сутності поняття «інвестиційна привабливість» та її взаємозв'язків з іншими категоріями інвестиційного аналізу.

Метою статті є систематизація підходів до визначення інвестиційної привабливості та уточнення поняття в оціночно-змістовному аспекті.

Виклад основного матеріалу. Українська економічна думка протягом перших десяти років незалежності практично не розглядала докладно поняття інвестиційної привабливості. Серед причин: нерозвинений та недокапіталізований власний фондовий ринок, обмежені можливості інвестування за кордон. Наукові роботи останнього часу дали поштовх до дослідження інвестиційної привабливості.

Водночас підходи до визначення поняття «інвестиційна привабливість» суттєво відрізняються залежно від рівня, на якому розглядаються питання інвестування (країна, регіон, галузь і

бізнес-проект). Виходячи з вищевикладеного необхідно розмежувати поняття інвестиційної привабливості різних об'єктів.

1) інвестиційна привабливість держави – що склалася за тривалий період сукупність політичних, економічних, соціальних, правових та екологічних умов, максимально сприятливих для інвестиційного процесу в державі;

2) інвестиційна привабливість регіону – сукупність різних об'єктивних можливостей та обмежень, які обумовлюють інтенсивність залучення інвестицій в регіон з позиції взаємозв'язку інвестиційного потенціалу та інвестиційного ризику;

3) інвестиційна привабливість галузі – сукупність різних об'єктивних ознак, властивостей, засобів, можливостей галузі, зумовлюючих потенційний платоспроможний попит на інвестиції в основний капітал у конкретну галузь;

4) інвестиційна привабливість бізнес-проекту – комплексна характеристика проекту з погляду очікуваної інвестором доходності, в основі якої лежить принцип дисконтування.

Слід також сказати, що ставлення до інвестиційної привабливості компанії можливо розглядати з двох поглядів: інвестора та суб'єкта інвестування (реципієнта). Інвестор, розглядаючи компанію як об'єкт інвестицій, насамперед переслідує свої цілі і враховує в основному свої бажання. Компанія при пошуку інвестора в основу інвестиційної привабливості покладає фінансовий стан та інші показники, що характеризують підприємство зсередини.

У самому загальному сенсі під інвестиційною привабливістю розуміють певний набір критеріїв, які є підставою для інвестора вкладати свій капітал в об'єкт інвестування (країна, регіон, галузь, господарюючий суб'єкт, бізнес-проект).

Інвестиційна привабливість – властивість, що приписується об'єктам інвестицій, коли їх необхідно обґрунтувати. Зрозуміло, що дана характеристика є якісною і в більшій мірі суб'єктивною (одному інвестору цікава одна компанія, іншому – інша, навіть якщо обидві компанії працюють в одній галузі). Своєю чергою, критерії оцінки інвестиційної привабливості ґрунтуються в більшій мірі на статистичній інформації, що надає широкі можливості для маніпуляції громадською думкою.

Спеціалістами Агентства з питань запобігання банкрутству підприємств інвестиційна привабливість підприємства розглядається як рівень задоволення фінансових, виробничих, організаційних та інших вимог чи інтересів інвестора відносно конкретного підприємства [1]. Такому підходу, вочевидь, бракує конкретності та чіткості, що суттєво погіршує шанси його застосування практиками.

До одного з найбільш поширених поглядів відноситься зіставлення інвестиційної привабливості з доцільністю вкладення коштів в підприємство, що цікавить інвестора, яка залежить від ряду факторів, що характеризують діяльність суб'єкта. Визначення хоча і коректне, але досить розмите і не дає підстав міркувати про оцінку.

Більш точно економічна сутність інвестиційної привабливості дається у визначенні О.С. Бурковець [2, с. 5], що виз-

начає її як соціально-економічну доцільність інвестування на основі узгодження інтересів і можливостей інвестора та реципієнта інвестицій, яка забезпечує досягнення цілей кожного з них при прийнятному рівні прибутковості й ризику інвестицій. Таке визначення ширше і дозволяє врахувати інтереси будь-якого учасника інвестиційного процесу.

У більшості проаналізованих джерел відзначається тісний взаємозв'язок між фінансовим станом компанії і рівнем її інвестиційної привабливості. Безумовно, важко не погодитися з даним підходом, оскільки показників, що характеризують фінансовий стан підприємства, дуже багато. Але тут слід зазначити, що при їх використанні інвестору необхідно враховуватися галузеву належність компанії. У підсумку інвестор стикається з необхідністю детального вивчення вельми широкого кола параметрів, пов'язаних з діяльністю компанії. Однак такий підхід не завжди виправданий на етапі відбору об'єктів для інвестування в силу великих витрат часу і зусиль. Як правило, такий аналіз проводиться на заключному етапі прийняття рішення про інвестування. Але занадто звужувати число показників, що характеризують компанію як об'єкт інвестування, не можна, оскільки всебічну об'єктивну інформацію про стан об'єкта отримати тільки за даними фінансової звітності не завжди можливо.

М. Крейніна [3] відзначає, що інвестиційна привабливість залежить від усіх показників, що характеризують фінансовий стан. Однак, якщо звужити проблему, інвесторів цікавлять показники, що впливають на прибутковість капіталу підприємства, курс акцій і рівень дивідендів.

Е.І. Крилов, В.М. Власова, М.Г. Єгорова та І.В. Журавкова [4] дають більш широке визначення. На їхню думку, інвестиційна привабливість – це самостійна економічна категорія, що характеризується не тільки стійкістю фінансового стану підприємства, прибутковістю капіталу, курсом акцій і рівнем виплачуваних дивідендів, поряд із цим інвестиційна привабливість формується завдяки конкурентоспроможності продукції, клієнтоорієнтованості підприємства, що виражається в найбільш повному задоволенні запитів споживачів. Також наголошується, що чимале значення для посилення інвестиційної привабливості має рівень інноваційної діяльності в рамках стратегічного розвитку, що, на нашу думку, є обґрунтованим.

В. Москвін [5] також відзначає, що оцінка фінансового стану – це лише частина оцінки інвестиційної привабливості підприємства. Фактори, що впливають на його інвестиційну привабливість, можна умовно розділити на дві групи: зовнішні фактори по відношенню до підприємства, які впливають на роботу підприємства ззовні (місце розташування, галузь, власники, відношення з владою тощо), і внутрішні – існуючі на підприємстві (фінансовий стан, виробничий потенціал, якість управління, інвестиційна програма). Ці дві групи чинників формують відповідні системи зовнішніх і внутрішніх ризиків, які з'являються при інвестиційному кредитуванні підприємства. При цьому має обов'язково застосовуватися

комплексний підхід, що передбачає аналіз усіх факторів з урахуванням їх взаємозв'язків і впливу один на одного.

Оцінюючи інвестиційну привабливість з погляду доходу та ризику, можна стверджувати, що це – наявність доходу (економічного ефекту) від вкладення коштів при мінімальному рівні ризику. Так, С.І. Басалаев і Л.І. Хоружий [6] в основу інвестиційної привабливостікладають сукупність значень певних показників формальної і неформальної оцінки різних аспектів діяльності позичальника. Причому вони відзначають, що метою оцінки інвестиційної привабливості є не визначення стану справ у позичальника, а оцінка ризику можливого вкладення коштів. Для вирішення цієї задачі в практиці кредитора завжди існує система принципів, за допомогою яких оцінюється інвестиційна привабливість позичальника.

В.М. Серов [7] зазначає, що методичну основу оцінки інвестиційної привабливості окремих підприємств складають: аналіз їх життєвого циклу; дослідження життєвого циклу виробленої продукції; оцінка їх фінансового стану, фінансової стійкості та надійності. Таким чином, автор пропонує вже більш розширений підхід до досліджуваної проблеми.

Заслуговує на особливу увагу погляд К. Щіборщ [8], який вказує на те, що інвестиційна привабливість підприємства для різних суб'єктів економіки має різний зміст. Так, для банку (кредитного інвестора) основним критерієм є платоспроможність, а для інституційного інвестора (акціонер, партнер у спільному підприємстві) таким критерієм є обсяг прибутку на сукупні активи. Також автор вірно зазначає, що має значення очікувана сума інвестування (NPV або IRR). Але в цілому він пропонує оцінювати інвестиційну привабливість підприємства за допомогою набору показників, більшістю з яких є показники фінансового стану підприємства.

У проаналізованих наукових працях з досліджуваної проблематики зустрічаються також підходи, які засновані на врахуванні психології поведінки інвестора. Якщо узагальнити запропоновані ними визначення, можна сказати, що під інвестиційною привабливістю вони розуміють сукупність економіко-психологічних показників підприємства, що визначають для стратегічного інвестора можливість отримання максимального прибутку в результаті довгострокового вкладення капіталу, при мінімальному ризику. Варто сказати, що перевагою даного підходу є спроба врахувати як об'єктивні (економічні) чинники, так і суб'єктивні (психологічні) чинники.

І.А. Бланк [9] під інвестиційною привабливістю підприємства розуміє інтегральну характеристику окремих фірм (об'єктів) майбутнього інвестування з позицій перспективності розвитку, обсягів і перспектив збуту продукції, ефективності використання активів і їх ліквідності, стану платоспроможності і фінансової стійкості.

Ряд авторів оцінюють інвестиційну привабливість підприємства за такими показниками: виручці від реалізації продукції (за відрахуванням спожитої вартості); соціальним та екологічним результатам, що досягаються в галузі; непрямим фінансовим результатам. Інтегральний показник інве-

стиційної привабливості визначається за допомогою таких критеріїв, як рівень прибутковості, рівень перспективності розвитку і рівень ризику.

Згідно з портфельною теорією У. Шарпа і Х. Марковича інвестиційна привабливість підприємства як емітента акцій – це отримання максимального прибутку при заданому рівні ризику [10]. Дану думку поділяє В.В. Бочаров, який під інвестиційною привабливістю вкладення коштів у цінні папери підприємств розуміє «наявність економічного ефекту (доходу, прибутку) від вкладення коштів у емісійні цінні папери підприємства при мінімальному рівні ризику [11].

В.В. Ковальов пропонує розглядати даний термін з позицій стратегічних інвесторів як забезпечення прибутковості на вкладений капітал не нижче прибутковості операцій на фінансовому ринку з урахуванням прийнятного для даного інвестора рівня ризику і ліквідності придбаних активів [12].

Під інвестиційною привабливістю організації зазвичай розуміється узагальнена характеристика її перспективності, а також вигідності, ефективності та мінімізації ризику вкладення коштів.

В.М. Хобта, О.Ю. Попова, А.В. Мешков [13, с. 46] відзначають, що інвестиційна привабливість підприємства це інтегральна характеристика, як об'єкта потенційного інвестування з точки зору наявного стану, можливостей розвитку, обсягів і перспектив отримання і розподілу прибутку, ліквідності, платоспроможності, фінансової стійкості підприємства, його ділової активності та рентабельності. Вона поєднує у собі дані про ступінь очікуваної дохідності, ризикованості та ліквідності потенційного капіталовкладення.

Безумовно, неможливо говорити про ступінь вдалості вкладень інвестора, якщо не враховувати фактор часу. Інвестування являє собою, як правило, тривалий процес, тому при здійсненні інвестиційної діяльності доводиться порівнювати вартість засобів у початку їх інвестування (справжню вартість) з їх вартістю при поверненні у вигляді майбутнього прибутку та інших грошових потоків (майбутньої вартості). При цьому мається на увазі не знецінення грошових коштів унаслідок інфляції, а інший, більш фундаментальний аспект, пов'язаний зі зміною капіталу (грошових коштів). У цілому, говорячи про інвестиційну привабливість при цьому підході, можна сформулювати таке визначення: інвестиційна привабливість – певний стан господарсько-економічного розвитку, при якому з високою часткою ймовірності в прийнятні для інвестора терміни інвестиції можуть дати задовільний рівень прибутковості або може бути досягнутий інший позитивний ефект.

На основі проведеного аналізу існуючих підходів до інвестиційної привабливості можна виділити такі напрями його трактування, що засновані на:

- врахуванні попиту на інвестиції;
- фінансовому аналізі;
- поєднанні доходу і ризику;
- визначенні ефективності;

- перспективності розвитку;
- розрахунку інвестиційного потенціалу і інвестиційного ризику;
- оцінці вартості бізнесу;
- комплексний підхід.

У цілому можна сказати, що проаналізовані підходи все ж таки недостатньо повно відображають різноманіття найбільш значущих чинників, що характеризують інвестиційну привабливість підприємства, і мають враховувати такі важливі сторони діяльності підприємства, як:

- 1) привабливість регіону, в якому функціонує компанія;
- 2) галузеву приналежність компанії;
- 3) етап життєвого циклу компанії;
- 4) фінансовий стан компанії;
- 5) співвідношення доходності та ризику вкладень;
- 6) перспективність діяльності тощо.

Водночас інвестор може самостійно визначати, які критерії є найбільш цікавими і показовими.

Висновки

Підсумовуючи вищевикладене, пропонується таке визначення, що всебічно відображає інтереси інвестора та інших учасників інвестиційного процесу: інвестиційна привабливість компанії – індикатор її сукупної цінності, що представляє собою набір об'єктивних і суб'єктивних характеристик, необхідних для задоволення інтересів усіх учасників інвестиційного процесу та дозволяє оцінити доцільність та перспективність вкладень і враховує сукупний вплив факторів макро- та мезосередовища. Тобто під об'єктивними характеристиками компанії мається на увазі фінансовий стан компанії, рівень її розвитку, якість менеджменту, обтяженість боргами тощо. Що стосується суб'єктивних характеристик, то тут виникає потреба врахування співвідношення ризику та прибутковості вкладень у підприємство. Крім того, у запропонованому визначенні враховується можливість прогнозування рівня прибутковості вкладень.

Обґрунтування теоретичних основ інвестиційної привабливості буде надалі покладене в основу практичного визначення рівня привабливості для потенційного інвестора. Також на основі результатів дослідження в перспективі можливе розроблення інвестиційної стратегії з урахуванням проблем та можливостей фінансових ринків.

Список використаних джерел

1. Методика інтегральної оцінки інвестиційної привабливості підприємств та організацій, затверджена наказом Агентства з питань запобігання банкрутству від 23.02.98 №22 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.zakon.rada.gov.ua>
2. Підвищення інвестиційної привабливості промислових підприємств: Автореф. дис...канд. екон. наук. 08.06.01 / Бурковець О.С. – Східноукраїнський національний університет ім. В. Даля – Луганськ, 2006. – 18 с.

ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНА ПОЛІТИКА

3. Крейнина М.Н. Анализ финансового состояния и инвестиционной привлекательности акционерных обществ в промышленности, строительстве и торговле / М.Н. Крейнина. – М.: Дело и сервис, 1994.
4. Крылов Э.И. Анализ финансового состояния и инвестиционной привлекательности предприятия / Э.И. Крылов, В.М. Власова, И.В. Журавкова. – М.: Финансы и статистика, 2003 – 192 с.
5. Москвин В. Инвестиционная привлекательность предприятий и ее роль в кредитовании инвестиционных проектов / В. Москвин // Инвестиции в России. – 2000. – № 11. – С. 38–45.
6. Басалай С.И. Бухгалтерский учет как инструмент повышения инвестиционной привлекательности агропромышленных корпораций в условиях переходной экономики. – М.: БУКВИЦА, 1999. – 256 с.
7. Серов В.М. Инвестиционный менеджмент / В.М. Серов. – М.: ИНФРА-М, 2000. – С. 86–88.
8. Щиборщ К. Оценка инвестиционной привлекательности отрасли // Управление компанией. – 2002. – №4.
9. Бланк И.А. Инвестиционный менеджмент: учебный курс / И.А. Бланк. – К.: Ника-Центр, 2006. – 550 с.
10. Шарп У. Инвестиции: учебник / У. Шарп и др. – М.: Инфра-М., 1999. – 1028 с.
11. Бочаров, В.В. Инвестиционный менеджмент: учебное пособие. / В.В. Бочаров. – С.-Пб.: Питер, 2000 – 152 с.
12. Ковалев В.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: учебник / В.В. Ковалев, О.Н. Волкова. – М.: Проспект, 2004. – 424 с.
13. Активізація і підвищення ефективності інвестиційних процесів на підприємствах: Монографія / Хобта В.М., Попова О.Ю., Мешков А.В. – НАН України. Ін-т економіки промисловості. МОН України. ДОНТУ. – Донецьк. – 2005. – 343 с.

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

УДК 330.101

О.В. КУХЛЕНКО,
д.е.н., професор, Київський національний університет технологій та дизайну,
Д.О. ГУБАР,
студент магістратури, Київський національний університет технологій та дизайну

Основні підходи до формування стратегії розвитку підприємства

Стаття присвячена аналізу основних підходів до формування стратегії розвитку підприємства. Актуальність і важливість питання обумовлені тим, що в сучасному динамічному ринковому середовищі тільки ретельно розроблена стратегія дозволить підприємству утримувати захоплені ринкові позиції та поліпшувати своє становище на ринку.

Ключові слова: стратегія, стратегічне планування.

Статья посвящена анализу основных подходов к формированию стратегий развития предприятия. Актуальность и важность вопроса обусловлены тем, что в современной динамичной рыночной среде только тщательно разработанная стратегия позволит предприятию удерживать захваченные рыночные позиции и улучшать свое положение на рынке.

Ключевые слова: стратегия, стратегическое планирование.

The article analyzes the main approaches to strategy development for the company. The relevance and importance of the question due to the fact that in today's dynamic market environment, only carefully designed strategy will enable the company to hold captured market position and improve its position in the market.

Keywords: strategy, strategic planning.

Постановка проблеми. У наш час дуже широкого поширення набуло стратегічне планування. Це стосується як під-

приємств, що діють на внутрішньому ринку, так і підприємств, що бажають вийти на зарубіжні ринки. Особливої уваги набуває здатність цих підприємств спланувати свою діяльність таким чином, щоб отримувати прибуток, підвищуючи тим самим добробут населення, а не збанкрутувати через нездатність протистояти впливу зовнішнього середовища. Виходячи з різноманітних характеристик підприємств можливі різні підходи щодо організації стратегічного планування, і підприємство має можливість обрати ту чи іншу систему як основу планування своєї діяльності.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Питаннями щодо розробки та формулювання різних підходів щодо стратегічного планування займалося багато вітчизняних та зарубіжних вчених. Так, за С. Сінком, методи встановлення стратегій залежать від знання логіки підприємництва в галузі, цілей, завдань, бажаних результатів розвитку підприємства. Тут виділяються стратегії, що сформульовані «за натхненням», базуються на здоровому глузді, створені на основі компромісу, розраховані та сплановані на моделі розробки стратегій. Г. Мінцберг виділяє три моделі: «планову», «підприємницьку» та «навчання на досвіді». А. Томпсон розрізняє підходи щодо розробки стратегій залежно від участі керівника та виконавців; він виділяє «одноосібний», «побудований на делегуванні», «побудований на співробітництві», «побудований на конкуренції» підходи. Питання стратегічного планування діяльності підприємства знайшли своє відображення також у роботах В.А. Василенко, Т.І. Ткаченко,

М.В. Афанасьєва, Г.О. Селезньова, М.В. Володькіна, М.М. Мартиненко, І.А. Ігнат'єва та ін.

Мета статті. Узагальнити основні підходи щодо формування стратегії, розкрити сутність і зміст поняття «стратегії розвитку»; дослідити принципи та етапи формування стратегії.

Виклад основного матеріалу. Стратегія – загальний, недеталізований план певної діяльності, який охоплює тривалий період, спосіб досягнення складної цілі.

Стратегію можна розглядати як довгостроковий, послідовний, конструктивний, раціональний, підкріплений ідеологією, стійкий щодо невизначеності умов середовища план, який супроводжується постійним аналізом та моніторингом у процесі реалізації та спрямований з певною метою на досягнення успіху в кінцевому результаті. Стратегія має здатність переходити від абстракції до конкретики у вигляді конкретизованих планів для функціональних підрозділів.

Стратегічне управління – це процес розробки стратегій і управління організацією для успішної її реалізації. Стратегічне управління здійснюється в контексті місії організації, і його фундаментальне завдання полягає в тому, щоб забезпечити взаємозв'язок місії з основними цілями організації в умовах мінливого зовнішнього середовища.

Стратегічне планування спрямоване на те, щоб забезпечити успіх підприємства, закріпити завойовані ним позиції на ринку збуту, визначити перспективи для подальшого зростання. Основні моделі стратегічного планування представлені на рис. 1.

Модель стратегічного планування на основі «стратегічної прогаліни» робить акцент на приведення «того, що можливо» з «тим, чого треба досягти». Економічний аналіз можливостей еволюційного розвитку підприємства дає змогу розрахувати так звану нижню межу «стратегічної прогаліни», тобто показники діяльності, які можна досягти на основі трендів, що склалися у попередні періоди. Верхню межу «стратегічної прогаліни» можна визначити за встановле-

ними параметрами прибутковості, доходності тощо, які розраховуються за принципом «від необхідного».

Модель стратегічного планування, що базується на врахуванні ринкових переваг, у значній мірі враховує інтереси акціонерів, які беруть участь у прийнятті рішень стосовно заходів, які забезпечують довгостроковий розвиток підприємства.

Модель стратегічного планування, орієнтована на створення та підтримку конкурентоспроможності підприємства. Тут невідкладною проблемою є визначення ключових факторів успіху та розробка відповідних заходів щодо їхньої реалізації. При цьому йдеться також про підвищення інноваційного рівня підприємства загалом.

Модель стратегічного планування, орієнтована на створення позитивного іміджу, має складний механізм та охоплює розробку та реалізацію заходів щодо створення продукції або надання послуг відповідно до вимог споживачів і суспільства.

Модель стратегічного планування, що враховує розмір підприємства. Розміри підприємств залежать від масштабів попиту, галузевих особливостей, технологій, що використовуються, тощо.

Управління покликане забезпечувати баланс входу і виходу. Як тільки цей баланс порушується, організація потрапляє в кризу. Сучасний ринок значно посилив значення процесу виходу в підтриманні цього балансу. Це якраз і відображається в тому, що першим блоком у схемі структури стратегічного управління є блок аналізу середовища.

На можливості використання різних підходів щодо розробки стратегій наголошував Г. Мінцберг. Він описує три основні моделі:

– «планову» – стратегія розробляється, виконується та оцінюється у плановому режимі із залученням спеціального штату висококваліфікованих фахівців, які за допомогою різних моделей і методів визначають можливі результати і знаходять найефективніший шлях досягнення цілей;

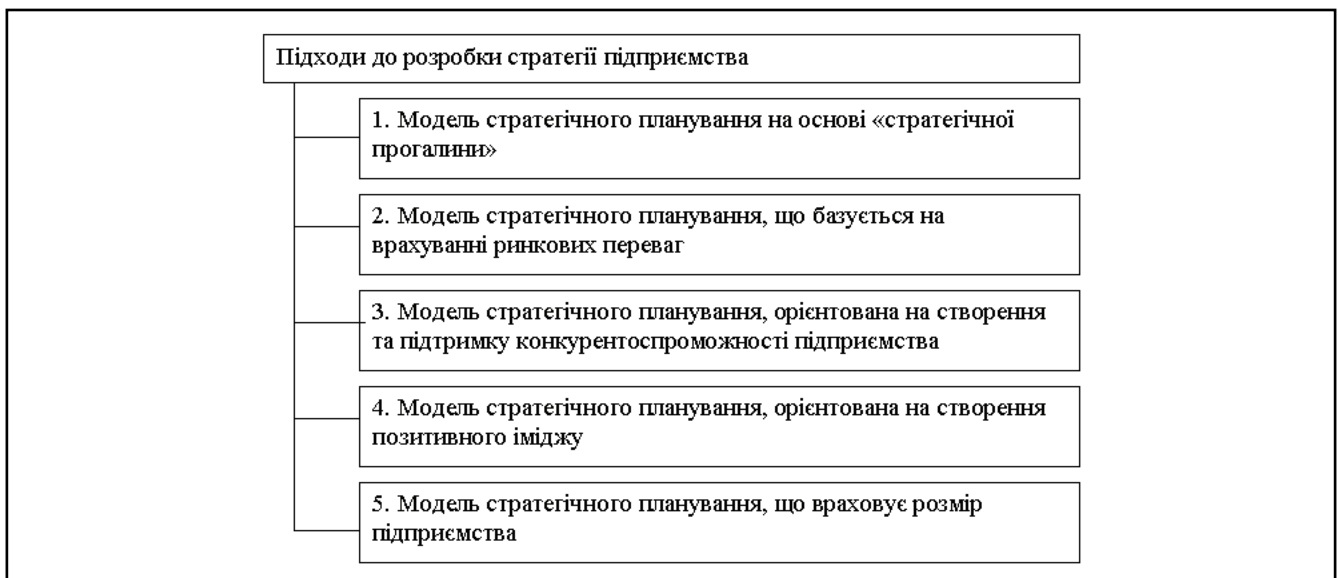


Рисунок 1. Підходи до розробки стратегії підприємства

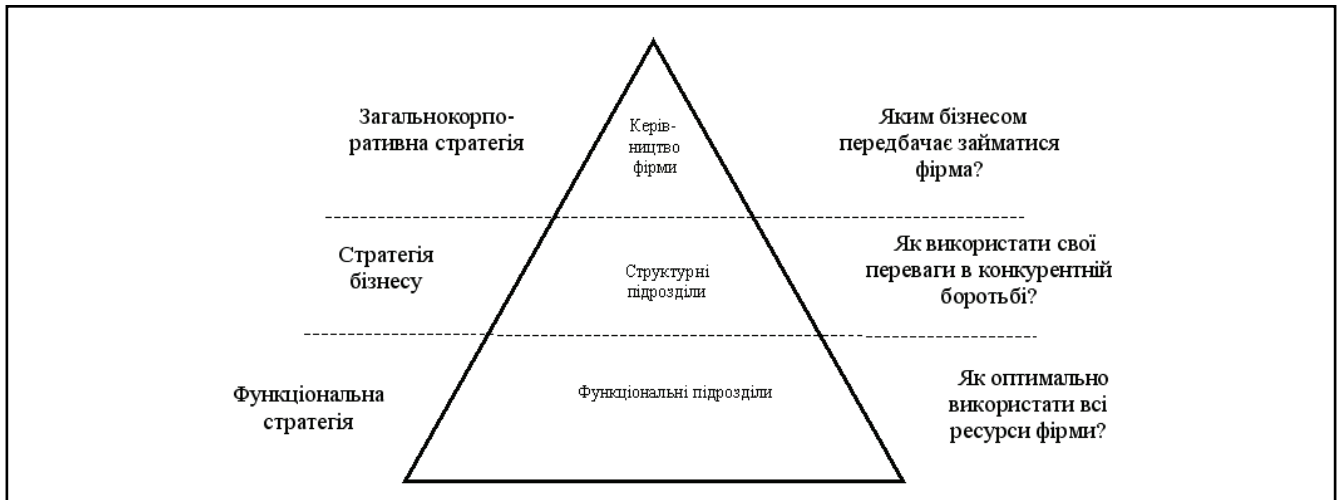


Рисунок 2. Піраміда стратегій

– «підприємницьку» – використовуються більш неформальні методи побудови стратегій, що базуються на особистому досвіді керівника-підприємця, його знаннях щодо логіки функціонування галузі; ці чинники використовуються для формування «бачення» майбутнього бізнесу, яке враховується потім у планах, проектах і програмах;

– «навчання на досвіді» – використовується в умовах нестабільного середовища; головне тут – урахування зовнішніх імпульсів і можливості перегляду встановлених стратегій, причому процес розробки та коригування стратегій може бути дещо спонтанним, слабо контрольованим; велику роль відіграє керівник – підприємець.

Зазначені моделі акцентують увагу на підприємницькому підході до процесу планування, що відрізняє процес розробки цілей в умовах довгострокового планування (формальний, раціоналістичний процес) від стратегічного (і застосуванням широкого спектра формальних і неформальних методів). У сучасній теорії стратегічного управління є прихильники різних підходів, які виступають з різкою критикою протилежних поглядів.

Їх можна поділити на дві групи:

– «раціоналістичну» – пропагує підхід, який базується на плановому прийнятті рішень і зумовлює виникнення альтернативних структур (однієї чи більше) «стратегічної підсистеми» підприємства;

– «поведінкову» – пропагує підхід, який використовує методи ідентифікації системних норм поведінки, що діють в організації; головне при цьому – швидка реакція на проблеми, що виникають згідно з критеріями, прийнятими для встановлених відносин.

Узагалі важко переоцінити роль керівника та вищого управлінського персоналу в розробці стратегій. Так, залежно від участі керівника та виконавців А. Томпсон розрізняє такі підходи:

1. Одноосібний підхід. У цьому разі керівник є головним стратегом-архітектором, який має вирішальний голос при аналізі, формуванні альтернатив і визначенні основних

стратегій. Це не означає, що він працює один, але керівник – остання інстанція в прийнятті стратегічних рішень.

2. Підхід, побудований на делегуванні. Керівник делегує майже весь обсяг робіт підлеглим, найчастіше – спеціальним плановим чи іншим ланкам. Керівник зводить процес визначення стратегії до роботи «однієї з–поміж інших», не більш важливих за планування поточних робіт. Результатом може бути написання планів, яких ніхто ніколи не виконуватиме. Проводячи наради з плановими ланками, керівник потрапляє у пастку «відриву від виконавців», оскільки тільки за їхньої участі можна сформувати дієвий стратегічний план.

3. Підхід, побудований на співробітництві. Це проміжний підхід, коли спільно з плановими органами керівник використовує допомогу майбутніх ключових виконавців. На цих засадах можна сформувати стратегію збалансовану за змістом, термінами, а також взаємодією виконавців.

4. Підхід, побудований на конкуренції. Зміст цього підходу – в заохоченні підлеглих до участі в розробці стратегії, до боротьби за першість у висуванні ідей, пошуку найефективніших способів досягнення поставлених цілей. Формування стратегій відбувається за допомогою майбутніх виконавців.

Практика процвітаючих підприємств доводить, що розробка стратегій, як правило, завершується формуванням більш або менш обґрунтованих планів, що мають складну внутрішню структуру; тобто на підприємстві завжди відбувається процес планування, однак ступінь його розвиненості визначається особливостями самого підприємства.

Визначення стратегій – це процес, в якому враховуються всі аспекти зовнішнього та внутрішнього функціонування підприємства. Стратегія – це планування всіх найважливіших дій (підприємницьких, конкурентних, функціональних), які треба реалізувати, щоб забезпечити тривалий успіх організації. Встановлюючи стратегії, треба враховувати:

– типи реакцій на зміни умов у зовнішньому середовищі (в попиті, рівні конкуренції, законодавстві тощо) – як загрозливих, так і сприятливих: захист проти негативного розвитку подій та сприяння реалізації позитивних тенденцій;

– варіанти розподілу ресурсів між підрозділами, відділами та напрямками діяльності з метою найефективнішого їх використання при сприянні досягненню стратегічних цілей;

– методи конкуренції в кожному з напрямів діяльності підприємства для забезпечення конкурентоспроможності підприємства та адекватної реакції на загрозу з боку конкурентів (у тому числі своєчасно «вийшовши» з тих сфер діяльності, де підприємство не має серйозних конкурентних переваг і де криється потенційна загроза виживанню);

– варіанти нагромадження (втрати) необхідних внутрішніх можливостей підприємства для забезпечення конкурентоспроможності підприємства за рахунок більшої збалансованості окремих частин (підсистем) виробничого потенціалу як основи для досягнення синергії стратегічних напрямків діяльності.

Планування в цих умовах – це процес, де збігаються інтелектуальні, інтуїтивні та раціоналістичні прийоми, які дають змогу поєднати формальний та неформальний аспекти управління, щоб забезпечити впорядкованість заходів щодо реалізації стратегій для досягнення поставлених цілей. Згідно з функціональним підходом до управління, планування, що є основною функцією, треба визначити змістовно та організаційно, залежно від умов функціонування підприємства та поглядів керівників на місце, роль та значення цієї функції для розвитку підприємства.

Стратегічне планування – це систематизовані та більш-менш формалізовані зусилля всього підприємства, спрямовані на розробку та організацію виконання стратегічних планів, проектів і програм. У свою чергу, розробка планів як специфічний вид діяльності – це послідовний ітераційний процес, що складається з кількох взаємопов'язаних етапів:

- встановлення цілей;
- визначення стратегій («стратегічного набору») та заходів щодо їхньої реалізації;
- передбачення послідовності дій у межах досить тривалого часу та закріплення її у планах, проектах і програмах різного типу, що є інструментами досягнення цілей та реалізації стратегій;
- організація виконання планових завдань;

– облік, контроль та аналіз їхнього виконання.

Висновки

Таким чином, зрозуміло, що неможливо сформулювати єдину модель, за якою всі підприємства будуть розробляти свою стратегічну програму, а треба підходити до цього питання, урахувавши всі особливості діяльності підприємства, його сильні та слабкі сторони, місію та цілі, яких воно бажає досягти.

Слід зазначити, що модель стратегічного планування на основі «стратегічної прогалини» може використовуватися на всіх підприємствах незалежно від форми власності та характеру діяльності. Друга модель (модель стратегічного планування, що базується на врахуванні ринкових переваг) притаманна акціонерним товариствам. Третя модель (модель стратегічного планування, орієнтована на створення та підтримку конкурентоспроможності підприємства) використовується на венчурних підприємствах та інших конкурентоспроможних підприємствах. Модель стратегічного планування, орієнтована на створення позитивного іміджу, застосовується як на виробничих підприємствах, так і на підприємствах по наданню послуг. Остання, п'ята модель (модель стратегічного планування, що враховує розмір підприємства) може бути використана на всіх підприємствах, але з урахуванням розміру даного підприємства. Це ще раз підтверджує, що процес стратегічного планування є дуже складним, трудомістким та потребує великих часових, розумових та фінансових витрат.

Список використаних джерел

1. Мартиненко М.М., Ігнат'єва І.А. Стратегічний менеджмент: Підручник. – К.: Каравела, 2006. – 320 с.
2. Стратегический менеджмент / Под ред. Петрова А.Н. – СПб.: Питер, 2005. – 496 с.
3. Ігнат'єва І.А. Стратегічний менеджмент: Підручник [Текст] / І.А. Ігнат'єва. – К.: Каравела, 2008. – 480 с.
4. Немцов В.Д. Стратегічний менеджмент / В.Д. Немцов, Л.Є. Довгань. – К.: Екс Об, 2002. – 560 с.
5. Тренев Н.Н. Стратегическое управление [Текст] / Н.Н. Тренев. – М.: Приор, 2002. – 288 с.

УДК 378.338

І.С. КОЧАРЯН,

к.е.н., доцент, перший проректор Київського національного університету театру, кіно і телебачення імені І.К. Карпенка-Карого

Аналіз інформаційного забезпечення суб'єктів планування вищої освіти

У статті розглянуто аналіз інформаційного забезпечення та кодування масивів нормативно-довідкової інформації суб'єктів планування вищої освіти, що є необхідним для розробки планів державного замовлення на підготовку фахівців.

Ключові слова: вища освіта, інформаційне забезпечення, кодування масивів, планування, навчальна потужність, підготовка фахівців.

В статье рассмотрен анализ информационного обеспечения и кодирования массивов нормативно-справочной информации субъектов планирования высшего образования, что является необходимым для разработки планов государственного заказа на подготовку специалистов.

вочной информации субъектов планирования высшего образования, что необходимо для разработки планов государственного заказа на подготовку специалистов.

Ключевые слова: высшее образование, информационное обеспечение, кодирование массивов, планирование, учебная мощность, подготовка специалистов.

The article is devoted to the analysis of information support and coding of normative-reference information blocks of higher educational planning subjects, which is necessary for development of government order plans on training of specialists.

Keywords: higher education, information providing, coding of blocks, planning, educational power, training of specialists.

Постановка проблеми. Освіта – це духовне обличчя людини, яке формується під впливом сукупності загальнолюдських та професійних знань, технологій їх використання в суспільній діяльності в процесі виховання. Розвиток освітньої сфери – важливий пріоритет кожної держави, оскільки саме освіта посідає визначальне місце в інтелектуалізації праці, яка впливає на складні процеси трансформації і модернізації сучасного світу та потребує нових підходів до управління всією освітньою сферою.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Проблемам перебудови системи управління ВНЗ присвячені роботи Ю.С. Васильєва, В. Вітлінського, О.І. Навроцького, Т.Є. Оболенської, Г.Г. Січкаренка, І.С. Ткаченка, Т.В. Фінікова, С. Тауча, С. Поважний, Д.В. Табачника.

Мета статті. Основним об'єктом державного управління вищою освітою виступає вищий навчальний заклад (ВНЗ). При розробці планових рішень у системі державного управління щодо кожного об'єкта виникла необхідність у створенні такого масиву інформації, який би містив важливі характеристики об'єктів, такі як рівень акредитації ВНЗ, форма власності, а також спрямованість навчального потенціалу з підготовки фахівців у розрізі галузей, напрямів, спеціальностей та освітньо-кваліфікаційних рівнів.

Виклад основного матеріалу: Раніше була розглянута проблема підготовки та організації нормативно-довідкової інформації і розробки макетів про всі необхідні параметри системи вищої освіти, її підсистеми та елементи, а також технології її обробки для отримання вхідної інформації не тільки для розв'язання задач планування підготовки фахівців, а й аналізу системи вищої освіти за різними ознаками.

Для використання масивів інформації в системі державного планування підготовки фахівців було розроблено систему кодування інформації кожного масиву.

Код побудований на реальній структурі галузей знань, напрямів підготовки та спеціальностей, що існують в системі вищої освіти України, і передбачає можливість кількісного розвитку системи вищої освіти, оскільки має резерв збільшення галузей знань на 100%, напрямів підготовки фахівців у кожній галузі до 100 одиниць та спеціальностей у кожному напрямі також до 100.

Структура коду універсальна з погляду використання на різних рівнях державної системи управління вищою освітою. На рівні ВНЗ усі шість розрядів коду несуть корисну інформацію. При цьому першими двома розрядами визначають певну галузь знань, третій та четвертий розряди визначають напрям підготовки в цій конкретній галузі знань, а п'ятий та шостий – код спеціальності, що належить до цього напрямі.

На більш високих рівнях системи управління залежно від задач та етапів складання планів можуть представляти інтерес інформація лише про галузі знань, за якими здійснюється підготовка фахівців, або напрями підготовки. У цих випадках прикладами кодів можуть бути:

- галузь знань «мистецтво» – 040000;
- напрям підготовки «кіно-, телемистецтво» – 040300, де 04 – це код галузі знань «мистецтво» в масиві інформації «галузі знань», а 03 – код напрямі підготовки «кіно-, телемистецтво», який належить галузі «мистецтво».

Необхідність формування двох масивів інформації про ВНЗ пов'язана з тим, що залежно від специфіки управлінських рішень та інформації вищим рівнем управління виступають, з одного боку, державні замовники, а з іншого – регіональні органи управління: АР Крим, облдержадміністрації, міста Київ та Севастополь.

У процесі державного планування підготовки фахівців усі три масиви є необхідними, у зв'язку з чим має бути передбачений процес ідентифікації ВНЗ усіх масивів автоматизованим способом. Для цього можуть бути запропоновані такі макети ідентифікації ВНЗ (табл. 1 та 2).

Підготовка реального кодифікатора складається з процедур:

1. Вибір першого замовника та його коду з переліку державних замовників.
2. Вибір першого ВНЗ цього замовника.
3. Аналогічно ввести коди всіх ВНЗ першого замовника.

Таблиця 1. Кодифікатор ідентифікації ВНЗ галузевої системи в розрізі державних замовників

№ пп	Код замовника XX	Галузевий код ВНЗ XXX	Загальний код ВНЗ XXX
1	01	001	
2	01	002	
	...	...	
	02	001	
	...	...	
	44	001	

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

4. Перехід до наступного замовника, внесення кодів останнього замовника та ВНЗ його сфери.

5. Знаходження коду ВНЗ із загального переліку ВНЗ.

Таким чином розробляється кодифікатор – перехідник, який містить число рядків, що дорівнює кількості ВНЗ.

Аналогічно складається кодифікатор ВНЗ для переведення їх кодів із регіональної системи в загальнодержавну (табл. 2).

Кодифікатори (табл. 1 та 2) дозволяють по коду ВНЗ будь-якого державного замовника та по коду ВНЗ будь-якого регіону визначити загальнодержавний код ВНЗ. Це необхідно для отримання в процесі планування параметрів кожного ВНЗ, таких як рівень акредитації, форма власності, а також його спеціалізацію, тобто галузі знань, напрями підготовки та спеціальності, за якими ВНЗ здійснює підготовку фахівців. Представимо довідник вищих навчальних закладів, що містить визначені параметри. При його складанні доцільно скористатися структурою коду ВНЗ, яка наведена в табл. 3.

Макети масивів інформації, представлені табл. 1–3, дають можливість:

1. Перейти від внутрішнього коду ВНЗ у системах «Держзамовник – ВНЗ» та «Регіон – ВНЗ» до загальнодержавного (загального) коду ВНЗ.

2. По загальному коду ВНЗ визначити параметри кожного ВНЗ, які наведені в табл. 3 та необхідні в процесі планування державного замовлення.

Крім представлених вище параметрів навчальних закладів необхідною інформацією для планування вищої освіти є навчальна потужність (потенціал) кожного закладу.

Під навчальною потужністю вищого навчального закладу будемо розуміти його максимальну спроможність щодо прийому, навчання та підготовки фахівців певної спеціальності. Одиницею вимірювання потужності є обсяг прийому при умові забезпечення їх навчання та випуску фахівців заданої якості в особах у рік.

Наведемо макет інформації про навчальну потужність ВНЗ України за освітньо-кваліфікаційними рівнями та спеціальностями фахівців (табл. 4).

Усі дані, які наведені вище, необхідні в процесі планування. Структура цих даних достатньо складна, що пояснюється великою розмірністю та ієрархічністю інформації. Ієрархічна структура характерна для рівнів управління – ВНЗ, замовник, (регіон), держава (Кабінет Міністрів, Мінекономіки, Мінфін); спеціальностей – галузь знань, напрям підготовки, спеціальність; освітньо-кваліфікаційних рівнів; рівнів акредитації і форм власності, форм навчання. Крім того, при побудові масивів інформації необхідно враховувати властивості даних, а саме, частоту зміни їх в часі, а також суб'єкта, що керує змінами інформації.

У зв'язку із цим доцільно масиви інформації побудувати таким чином, щоб у процесі підготовки, користування інформацією та планування замовлень на підготовку фахівців вони були зручними для ВНЗ, державних замовників, регіо-

Таблиця 2. Кодифікатор ідентифікації ВНЗ регіональної структури в загальнодержавну

№ пп	Код регіону XX	Регіональний код ВНЗ XXX	Загальнодержавний код ВНЗ XXX
1	01	001	153
	01	002	154
	...	...	...
	02	001	226
	02	002	227
	...	...	...
	02	007	232
	...	...	...
	26	001	001
	26	002	002
	...	...	...
	27	001	166
	27	002	167
	...	...	...

Таблиця 3. Загальний довідник ВНЗ

№ пп	ВНЗ		Форма власності X	Рівень акредитації X	Галузь знань XX	Напрямок підготовки XX	Спеціальність XX
	найменування	код XXX					
1	2	3	4	5	6	7	8

Таблиця 4. Довідник навчальних потужностей вищих навчальних закладів

№ пп	ВНЗ		ОКР X	Галузь знань XX	Напрямок підготовки XX	Спеціальність XX	Потужність, осіб/рік
	найменування	код XXX					
1	2	3	4	5	6	7	8

нальних органів управління, центральних органів виконавчої влади та держави. Це робить доцільним створення довідників ВНЗ за ознаками державного замовника, регіону та загальнодержавного рівня. При цьому технологія обробки інформації має передбачати ідентифікацію та пошук ВНЗ у різних структурах поза залежністю від підпорядкованості та доступ до інформації будь-якого довідника.

З метою виключення дублювання та зменшення помилок основні характеристики ВНЗ, такі як рівень акредитації, форма власності, галузь знань, напрям підготовки та спеціальність, за якою заклад готує фахівців, зведені в загальний довідник, до якого мають доступ як ВНЗ, так і замовники та регіональні органи влади.

Структура такого довідника представлена в табл. 3. Джерелом інформації цього довідника є Міністерство освіти і науки, молоді та спорту України (Міносвіти), якому державою надані повноваження щодо визначення рівня акредитації ВНЗ, а також ліцензування різних спеціальностей, напрямів підготовки та галузей знань. Будь-які рішення стосовно зміни цих параметрів також приймаються на державному рівні і знаходять відображення в довіднику безпосередньо після прийняття відповідних рішень. Актуалізований масив є джерелом інформації для розробки планів державного замовлення на підготовку фахівців суб'єктами планування – державними замовниками, Міністерством економічного розвитку, Міністерством фінансів та Кабінетом Міністрів України.

Важливою інформацією для підготовки державного замовлення є дані про навчальну потужність кожного ВНЗ за спеціальностями. Ці дані, як і вище названі, також відносяться до нормативно-довідкової інформації, затверджуються і змінюються Міносвіти.

У зв'язку із тим що частота внесення змін і дані про потужності ВНЗ більш висока у порівнянні з нормативними да-

ними, наведеними в табл. 3, інформація про потужності може бути представлена окремим довідником (табл. 4). Як і попередній довідник, він призначений для забезпечення інформацією всіх суб'єктів планування в процесі формування державного замовлення на підготовку фахівців.

Можливе поєднання цих двох довідників в єдиний. При цьому зменшиться кількість звернень за пошуком інформації при плануванні, але ускладниться структура довідника.

Конструювання єдиного довідника спрощує процедури пошуку та обробки нормативно-довідкової інформації в процесі формування планів підготовки фахівців.

Макет подання інформації наведений у табл. 5.

Інформація, наведена в табл. 5, призначена для розв'язання різних передланових задач, що є необхідними для формування планів підготовки фахівців як на вищому державному рівні, так і на рівнях центральних органів виконавчої влади, державних замовників, ВНЗ.

Залежно від характеру задачі використовуються необхідні показники, наведені в табл. 5.

Процесу планування державного замовлення передують задачі підготовки необхідної нормативно-довідкової інформації щодо різних характеристик ВНЗ.

Розглянемо основні з них.

1. Підготовка нормативно-довідкової інформації про навчальну потужність ВНЗ.

Державний замовник має довідник ВНЗ, що йому підпорядковані. Він будується на основі загальнодержавного, який має структуру, що відповідає державним рішенням щодо підпорядкування ВНЗ та прийнятій структурі коду інформаційних масивів.

Загальнодержавний довідник ВНЗ у розрізі державних замовників представлений у формі табл. 6.

На основі наведеного довідника кожен замовник буде довідник підпорядкованих йому ВНЗ.

Таблиця 5. Загальний довідник інформації щодо характеристик ВНЗ

№ пп	ВНЗ		Замовник XX	Регіон XX	Форма власності X	Рівень акредитації X	ОКР X	Галузь знань XX	Напрямок підготовки XX	Спеціальність XX	Форма навчання X	Навчальна потужність осіб/рік
	найменування	код XXX										
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13

Таблиця 6. Загальнодержавний довідник ВНЗ (у розрізі державних замовників)

№ пп	Державний замовник		Вищий навчальний заклад	
	найменування	код XX	найменування	код XXX
1	2	3	4	5
		01		001
		01		002
		...		...
		44		001
		...		...

Таблиця 7. Довідник вищих навчальних закладів державного замовника (найменування замовника)

№ пп	Вищий навчальний заклад	
	найменування	код XXX
1	2	3

Вид довідника ВНЗ кожного державного замовника представлений у табл. 7.

У процесі планування підготовки фахівців державний замовник має отримати необхідну інформацію про характеристики та можливості кожного ВНЗ. Код ВНЗ має п'ять розрядів, серед яких два перших визначають державного замовника, а три останні – вищий навчальний заклад.

Висновки

Оскільки основна інформація про ВНЗ зберігається в загальнодержавних масивах, необхідно по галузевому коду ВНЗ знайти його загальний код. Використовуючи кодифікатор (табл. 1), отримаємо загальнодержавний код конкретного ВНЗ. Цей код дає можливість в автоматизованому режимі звернутись до масивів інформації, наведеної в табл. 5, та отримати необхідні дані для виробки проектів планів підготовки фахівців з вищою освітою.

Серед необхідних даних – освітньо-кваліфікаційний рівень, галузь знань, напрям підготовки та спеціальність під-

готовки фахівців, а також навчальна потужність ВНЗ, осіб в рік. Крім того, довідник містить дані щодо форми власності та рівня акредитації ВНЗ.

Список використаних джерел

1. Кочарян І.С. Стратегія управління вищим навчальним закладом в сучасних умовах / І.С. Кочарян, М.М. Клименюк. – К.: Освіта України, 2011. – 192 с.
2. Офіційний сайт Верховної Ради України, <http://www.rada.gov.ua>
3. Офіційний сайт Міністерства освіти і науки, молоді та спорту України, <http://www.mon.gov.ua>
4. Постанова Кабінету Міністрів України від 13.12.2006 №1719 «Про перелік напрямів, за якими здійснюється підготовка фахівців у вищих навчальних закладах за освітньо-кваліфікаційним рівнем бакалавра».
5. Постанова Кабінету Міністрів України від 27.08.2010 №787 «Про затвердження переліку напрямів, за якими здійснюється підготовка фахівців у вищих навчальних закладах за освітньо-кваліфікаційними рівнями спеціаліста і магістра».

УДК–633.854.78

О.В. ПІТИК,
доцент кафедри маркетингу, Вінницький кооперативний інститут,
М.А. ДЗЮМАК,

доцент кафедри екології та охорони навколишнього середовища, Вінницький національний аграрний університет

Стан виробництва насіння соняшнику в сучасних екологічних умовах України

Досліджено стан виробництва насіння соняшнику в Україні з врахуванням світового зростання попиту на нього та проаналізовано тенденції зростання обсягів виробництва соняшнику в сучасних екологічних умовах.

Ключові слова: соняшник, обсяг виробництва, попит, збереження родючості ґрунтів, формування гумусу.

Исследовано состояние производства семян подсолнечника в Украине с учетом мирового роста спроса на него и проанализированы тенденции роста объемов производства подсолнечника в современных экологических условиях.

Ключевые слова: подсолнечник, объем производства, спрос, сохранение плодородия почв, формирование гумуса.

The state of sunflower seeds in Ukraine with regard to global growth in demand for it and tendencies increase in sunflower production in the current environmental conditions.

Keywords: sunflower, production volume, demand, preservation of fertility of soils, formation of humus.

Постановка проблеми. Зернове господарство та олійне виробництво України є стратегічною, ключовою і найбільш ефективною галуззю народного господарства. Інтерес до

виробництва та реалізації насіння соняшнику і продуктів його переробки пояснюється попитом на рослинні олії на світовому ринку як продуктів харчування та компонентів біопалива. Якість продуктів харчування напряму залежить від екологічного стану територій їх вирощування або виробництва. В нашому випадку екологічний стан територій вирощування є показник вмісту абіотичних речовин у ґрунті. Також при вирощуванні насіння соняшнику відбувається виснаження ґрунтів, а саме зменшення кількості гумусу. Враховуючи вищевикладене та той факт, що олія – це єдиний український харчовий продукт, який завоював світовий ринок, питання вирощування соняшнику у форматі збереження екологічності ґрунтів є досить актуальним.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Проблема зростання валового збору соняшнику пов'язана зі збільшенням його посівних площ в Україні і в наш час є досить актуальною, враховуючи світову тенденцію скорочення цих площ і розширення посівних площ інших олійних культур. Дослідженню питань стану та розвитку ринку олійних культур, зокрема насіння соняшнику, присвятили свої наукові праці С.М. Бойко, А. Бурка, Ю. Гаркавенко, Н.А. Іванова, В. Кухта, Т.В. Куць, В.М. Лисогор, О. Маслак, О.М. Петрига, А.А. Побережна, П.Т. Саблук, О.М. Шпичак. Проте дотепер

залишається відкритим питання формування оптимального балансу між зростаючим попитом насіння соняшнику і потребою обмеження площ його посівів із врахування впливу на екологічний стан ґрунтів.

Мета статті. Стаття присвячується узагальненню стану виробництва насіння соняшнику в Україні з врахуванням світового зростання попиту на нього та аналізу тенденцій зростання обсягів виробництва соняшнику в сучасних екологічних умовах.

Виклад основного матеріалу. Вітчизняні підприємства на території України соняшник як польову культуру почали вирощувати в середині XIX ст. У 1881 році під соняшником було засіяно 9 тис. га, а в 1913 році – 76 тис. га (у 8 разів більше).

На сучасному етапі розвитку ринкових відносин Україна посідає друге місце у світі з виробництва соняшнику після Росії, насамперед за рахунок збільшення посівних площ. За врожайністю цієї культури Україна займає десяте місце у світі, а з виробництва соняшникової олії на Україну припадає 25% світового ринку. У структурі площ посівів в усіх категоріях господарств в Україні під урожай 2011 року технічні культури займали близько 27% (серед яких соняшник 17%, соя 4%, ріпак 3%).

Аналіз структури посівних площ олійних культур за категорією товаровиробників наведено в табл. 1. Як свідчать наведені дані, переважну частку в загальній площі олійних культур сільськогосподарських підприємств займав соняшник – 65,6%, у фермерських господарствах та господарствах населення – відповідно 73,3 та 89,8%.

Значний приріст посівних площ соняшнику в Україні сприяв зростанню валового збору культури. При цьому протягом останніх років спостерігається чітка тенденція зростання обсягів виробництва за рахунок розширення площ

посіву, а урожайність в основному залежить від природно-кліматичних умов, тобто нарощування обсягів йде екстенсивним шляхом (табл. 2). Якщо у 2001 році в Україні відношення зібраної площі соняшнику до ріллі становило лише 7,4%, то у 2010 році воно досягло 13,4%. Разом із тим частка олійних у структурі посівних площ сільськогосподарських культур у 2009 році у країнах світу не перевищувала 1,73%, у країнах Європейського Союзу – 3,7%[6].

За даними табл. 2, валовий збір насіння соняшнику в усіх категоріях господарств у 2011 році зріс в 2,5 раза порівняно з 2000 роком при незначних коливаннях рівня врожайності за рахунок збільшення посівних площ. Збільшення площ під соняшником призведе до зменшення якісних показників ґрунту і зниження врожайності наступних культур. У 2011 році в порівнянні з 2000 роком загальні посівні площі під соняшником зросли у 1,6 раза і сягали 4,739 млн. га. При цьому в сільськогосподарських підприємствах площі посівів збільшилися в 1,6 раза, а в господарствах населення – в 3,3 раза. Причиною таких тенденцій є зростання попиту та цін на насіння соняшнику, що забезпечує щорічно високий показник його рентабельності.

У територіальному розрізі динаміка виробництва насіння соняшнику наведена в табл. 3.

Аналіз табл. 3 та власні розрахунки показали, що найбільше соняшнику вирощують в Дніпропетровській, Донецькій, Запорізькій, Кіровоградській, Луганській, Миколаївській, Одеській, Харківській та Херсонській областях. У 2011 році зібрані площі соняшнику даних областей становлять 3739,3 тис. га, або 79% від загальної в Україні, відповідно їхня частка у валовому зборі понад 80% (5300,3 тис. т). Найвища урожайність соняшнику у 2011 році була у Харківській – 24,4 ц/га, Полтавській – 23,2 ц/га, Черкаській – 22,1 ц/га, Дні-

Таблиця 1. Посівні площі олійних культур за категоріями господарств в Україні в 2011 році

Культура	Усі категорії господарств		Сільськогосподарські підприємства		У т.ч. фермерські господарства		Господарства населення	
	тис. га	%	тис. га	%	тис. га	%	тис. га	%
Олійні культури, всього	6859,4	100	5869,6	100	1319,6	100	989,8	100
У т.ч. соняшник	4739,2	69,1	3850,2	65,6	967,9	73,3	889,0	89,8
Соя	1134,2	16,5	1075,5	18,3	173,4	13,1	58,7	5,9
Ріпак	870	12,7	836,9	14,3	155,1	11,8	33,1	3,3

Таблиця 2. Динаміка посівних площ, виробництва і урожайності соняшнику по категоріях господарств за 2000–2011 роки

Категорія господарств	Рік					2011 рік до 2000 року, %
	2000	2008	2009	2010	2011	
Посівна площа, тис. га						
Всі категорії господарств	2942,9	4305,6	4231,9	4572,5	4739,2	в 1,6 р.
С–г підприємства	2670,7	3380,2	3329,0	3667,3	3850,2	в 1,4 р.
Господарства населення	272,2	925,4	902,9	905,2	889,0	в 3,3 р.
Валовий збір, тис. тонн						
Всі категорії господарств	3457,4	6526,2	6364,0	6771,5	8670,5	в 2,5 р.
С–г підприємства	3025,7	5289,3	5177,4	5585,6	7288,8	в 2,4 р.
Господарства населення	431,7	1236,9	1186,6	1185,9	1381,7	в 3,2 р.
Урожайність, ц/га						
Всі категорії господарств	12,2	15,3	15,2	15,0	18,4	1,5
С–г підприємства	11,8	15,8	15,7	15,4	19,0	1,6
Господарства населення	16,0	13,4	13,1	13,1	15,5	0,97

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Таблиця 3. Динаміка зібраних площ, виробництва і урожайності соняшнику за регіонами в усіх категоріях господарств

	Зібрана площа, тис. га			Валовий збір, тис. т			Урожайність, ц з 1 га		
	2008	2011	2011 рік у % до 2008 року	2008	2011	2011 рік у % до 2008 року	2008	2011	2011 рік (+/-)до 2008 року
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Україна	4279,5	4716,6	110	6526,2	8670,5	132	15,3	18,4	3,1
АР Крим	31,6	54,5	172	28,6	56,4	197	9,1	10,3	1,2
Вінницька	118,7	148,0	124	217,6	289,0	132	18,3	19,5	1,2
Волинська	0,5	1,2	240	0,4	1,4	300	8,3	11,8	3,5
Дніпропетровська	540,8	492,8	91	851,4	1034,5	121	15,7	21,0	5,3
Донецька	443,1	432,1	97	747,3	776,7	104	16,9	18,0	1,1
Житомирська	5,0	35,9	в 7 р.	6,6	60,6	300	13,3	16,9	3,6
Закарпатська	1,5	2,8	186	1,9	4,4	231	12,2	16,1	3,9
Запорізька	594,4	609,4	102	824,5	1004,2	121	13,9	16,5	2,6
Івано-Франківська	0,7	5,6	в 8 р.	1,0	12,5	в 12,5 р.	14,0	22,5	8,5
Київська	44,6	86,0	193	82,1	167,2	203	18,4	19,4	1
Кіровоградська	409,0	464,7	113	635,6	918,2	144	15,5	19,8	4,3
Луганська	333,5	359,3	107	459,2	578,7	126	13,8	16,1	2,3
Львівська	0,1	1,1	в 11 р.	0,0	1,8	200	3,4	15,3	11,9
Миколаївська	420,2	382,0	90	517,3	632,3	122	12,3	16,6	4,3
Одеська	232,6	301,5	129	313,3	430,8	137	13,5	14,3	0,8
Полтавська	212,1	233,8	110	457,9	543,2	118	21,6	23,2	1,6
Рівненська	1,5	3,1	206	2,7	4,5	166	18,0	14,5	-3,5
Сумська	63,1	116,4	184	112,3	237,7	211	17,8	20,4	2,6
Тернопільська	6,9	13,0	188	10,9	22,2	203	15,7	17,1	1,4
Харківська	326,4	374,4	114	586,6	913,1	155	18,0	24,4	6,4
Херсонська	327,8	323,1	98	365,1	418,0	114	11,1	12,9	1,8
Хмельницька	14,1	35,7	253	20,1	65,2	324	14,3	18,3	4
Черкаська	123,1	157,8	128	238,1	348,5	146	19,3	22,1	2,8
Чернівецька	5,6	7,0	125	8,8	11,5	130	15,6	16,5	0,9
Чернігівська	22,6	75,4	300	36,9	137,9	373	16,3	18,3	2

Таблиця 4. Аналіз валового збору соняшнику та внесення органічних добрив

	2008		2011	
	валовий збір, тис. т	внесення органічних добрив на 1 га, т	валовий збір, тис. т	внесення органічних добрив на 1 га, т
АР Крим	28,6	0,8	56,4	0,7
Вінницька	217,6	0,5	289,0	0,4
Волинська	0,4	2,8	1,4	2,6
Дніпропетровська	851,4	0,2	1034,5	0,2
Донецька	747,3	0,5	776,7	0,5
Житомирська	6,6	0,9	60,6	1,0
Закарпатська	1,9	0,4	4,4	0,5
Запорізька	824,5	0,1	1004,2	0,2
Івано-Франківська	1,0	1,1	12,5	1,0
Київська	82,1	1,2	167,2	1,1
Кіровоградська	635,6	0,1	918,2	0,2
Луганська	459,2	0,1	578,7	0,1
Львівська	0,0	0,8	1,8	0,8
Миколаївська	517,3	0,2	632,3	0,2
Одеська	313,3	0,1	430,8	0,1
Полтавська	457,9	1,3	543,2	1,2
Рівненська	2,7	0,9	4,5	0,8
Сумська	112,3	0,5	237,7	0,4
Тернопільська	10,9	0,4	22,2	0,3
Харківська	586,6	0,4	913,1	0,2
Херсонська	365,1	0,1	418,0	0,2
Хмельницька	20,1	0,7	65,2	0,6
Черкаська	238,1	1,2	348,5	1,1
Чернівецька	8,8	0,7	11,5	0,6
Чернігівська	36,9	0,9	137,9	0,8

пропетровській – 21 ц/га – областях. Найнижча урожайність спостерігається у Одеській та Херсонській областях, АР Крим у зв'язку з посушливими погодними умовами влітку.

Як видно з табл. 3, валовий збір соняшнику збільшується, а тим самим збільшується і навантаження на ґрунт, що погіршує його екологічні показники (табл. 4).

Основою регулювання вмісту органічної речовини, гумусу, азоту в ґрунті є насамперед дотримання сівозмін із оптимальними співвідношеннями зернових, бобових та просапних культур, наявності багаторічних бобових трав і внесенням органічних добрив.

У разі якщо оптимальне співвідношення культур у сівозмінах порушується і збільшується частка культур, що створюють напружений баланс гумусу та азоту, основним фактором їхньої стабілізації стає внесення добрив, передусім органічних.

Аналіз табл. 4 при порівнянні показників 2011 та 2008 років показує, що при збільшенні обсягів валового збору спостерігається тенденція зменшення внесення органічних добрив, які безпосередньо впливають на утворення гумусу. В деяких областях при зростанні валового збору в декілька разів, зокрема в Житомирській області – в 9 разів, Київській, Сумській, АР Крим – у 2 рази, Хмельницькій – у 3 рази, не покращився, а навіть погіршився показник обсягу внесення органічних добрив в ґрунт. Але варто наголосити, що обов'язковою умовою розширеного відтворення ґрунтової родючості і постійного підвищення продуктивності ґрунту є внесення органічних добрив усіх видів та формування обґрунтованої структури посівних площ у сівозміні, яка враховує відтворення гумусу.

Однією з причин зменшення внесення норм органічних добрив у ґрунт є недостатня кількість тваринницьких господарств в Україні у зв'язку зі збитковістю цієї галузі і недостатньою увагою держави до цього питання.

Надмірне розширення площ посівів соняшнику призводить до насичення ним сівозмін понад науково обґрунтовану норму, в тому числі в тих регіонах, які є не дуже сприятливими для вирощування, зокрема на Поліссі, частково в північному й західному Лісостепу тощо. Високий попит на насіння соняшнику сприяв посіву цієї культури на певному етапі господарювання

навіть у тих районах, де традиційно були відсутні посіви або досить незначні площі. Зокрема, це Івано-Франківська, Тернопільська, Львівська, Чернігівська області.

Під урожай 2012 року, за даними Держстату, соняшник посіяний на площі 4,7 млн. га. За прогнозами, урожайність насіння соняшнику очікується на рівні 15,8 ц/га, відповідно валовий збір соняшнику може становити близько 7,5 млн. т [8].

Загальна пропозиція насіння соняшнику на ринку в Україні складається із початкових запасів, які в 2011/12 МР становили 111 тис. т, з виробництва соняшнику у розмірі 8671 тис. т та імпорту – 16 тис. т. Даний показник дорівнював 8798 тис. т, або на 21,5% більше обсягу загальної пропозиції 2010/11 МР (табл. 5).

За даними табл. 5, у 2011/12 МР імпорт соняшнику дорівнював 16 тис. т. Основна частина (близько 92%) імпортованих операцій із соняшником в Україні відбувається з грудня по квітень включно. Імпорт в Україну зумовлений постачанням насіннєвого матеріалу (сорти та гібриди іноземної селекції) переважно з США, Туреччини, країн ЄС.

Враховуючи прогнозні обсяги виробництва насіння соняшнику, загальна пропозиція 2012/13 МР в Україні зменшиться на 5% і буде на рівні 8320 тис. т. На 2012/13 МР прогнозується незначне зростання імпорту насіння соняшнику в Україну – до 20 тис. т [9].

Можна констатувати, що на обсяги попиту і пропозиції соняшнику в Україні впливають окремі інструменти державного регулювання ринку соняшнику та соняшникової олії: обмеження експорту та імпорту олійних культур та продуктів їхньої переробки, зміна податкової політики, встановлення мінімальних цін на експорт насіння соняшнику.

Основним важелем впливу держави на ринок олійної продукції є кредитування та регулювання експорту-імпорту шляхом зміни відсоткової митної ставки на насіння соняшнику. Оскільки відсутність мита на експорт призводить до збитковості вітчизняних олієжиркомбінатів, у 1999 році було впроваджено ставку вивізного мита на рівні 23%. На початковому етапі встановлення експортного мита на насіння соняшнику не давало очікуваного результату, оскільки його вивозили за давальницькими схемами. З липня 2001 року

Таблиця 5. Баланс ринкового попиту та пропозиції насіння соняшнику в Україні, тис. т

Стаття балансу	Маркетинговий рік		
	2010/11	2011/12	2012/13 (прогноз)
Загальна пропозиція	7244	8798	8700
У тому числі:			
початкові запаси	460	111	800
виробництво	6772	8671	7880
імпорт	12	16	20
Загальний попит	7133	7998	7920
У тому числі:			
внутрішній попит	6688	7770	7410
переробка на олію та інші види продовольчої продукції	6400	7400	7050
на насіння	250	300	290
переробка на нехарчові цілі	38	70	70
експорт	445	228	510
Кінцеві запаси	111	800	780

розмір експортного мита зменшився до 17% з умовою заборонити використання давальницькі схеми щодо насіння соняшник в зовнішній торгівлі. Ця система дій дозволила зменшити експорт українського насіння соняшнику та відновити ефективну діяльність переробних підприємств.

За умовами вступу України до Світової організації торгівлі Україна повинна зменшити експортне мито на насіння соняшнику з 15 до 10%, а при торгівлі з ЄС відбудеться ще більш суттєве її зниження. Але якщо експорт в ЄС буде перевищувати певний обсяг, ставка мита підвищиться до рівня, який застосовується у відносинах із ССТ. Для насіння соняшнику граничний обсяг становить 100 тис. т на рік.

Україна має значний потенціал для нарощування виробництва соняшнику не тільки через велику площу орних земель із родючими ґрунтами та сприятливими погодними умовами. Невелика урожайність насіння соняшнику (насамперед через недостатнє використання сучасних технологій та ефективного маркетингу і менеджменту) може бути підвищена у майбутньому при наявності необхідних людських ресурсів, інфраструктурних можливостей і високий ринковий попит, який гарантує прибутковість. Умовою збереження високої прибутковості й конкурентоспроможності виробництва олійних культур у довгостроковій перспективі є перехід до прогресивних високоефективних технологій виробництва і менеджменту. Запорукою таких змін є ефективне та прогнозоване державне регулювання ринку насіння соняшнику та соняшникової олії, мінімізація інвестиційних ризиків, підвищення конкурентоспроможності всіх складових ланцюга постачання продукції.

Висновки

При виборі стратегії виробництва соняшнику на рівні країни та регіонів потрібно дійти згоди щодо питання, наскільки стратегічно виправданим є неконтрольоване розширення площ посівів соняшнику, з погляду збереження родючості ґрунтів, і вже на цій основі вирішувати питання про найбільш

доцільні (допустимі) площі його вирощування. Не виключено, що при вирішенні цієї проблеми може виникнути питання щодо зонального квотування вирощування соняшнику та державного контролю за збереженням землевласниками якісних показників земель.

При розгляді проблеми виробництва олійних культур у сучасних екологічних умовах представляє інтерес дослідження шляхів розвитку тваринництва, що дасть можливість отримати достатню кількість органічних добрив, які безпосередньо впливають на утворення гумусу.

Список використаних джерел

1. Бурка А. Ринок соняшнику: стан, тенденції, перспективи / А. Бурка // Аграрний тиждень. – 2008. – №10–11. – С. 8–12.
2. Гаркавенко Ю. Олієжирова промисловість України: сировинна криза і стратегії компанії / Ю. Гаркавенко // Агробізнес сьогодні. – №19 (242). – Жовтень. – 2012. – С. 7–12.
3. Гудзь В.П. Землеробство. Підручник / В.П. Гудзь. – К.: ЦУЛ. – 2010. – 462 с.
4. Лисогор В.М. Пітик О.В. Неформалізований аналіз інноваційних механізмів державного регулювання виробництва насіння соняшнику // Вісник Хмельницького національного університету. – №1. – 2011.
5. Маслак О. Ринок соняшнику: Україна / О. Маслак // Пропозиція. – 2009. – №12. – С. 64–66.
6. Пітик О.В. Маркетингова стратегія в управлінні виробництвом насіння соняшнику: монографія / О.В. Пітик, Б.Є. Грабовецький. – Вінниця: ВНТУ, 2012. – 156 с.
7. Пітик О.В. Аналіз сучасного стану виробництва та реалізації соняшнику в регіоні / О.В. Пітик // Агросвіт. – 2011. – №13. – С. 56–61.
8. Статистична інформація [Електронний ресурс] // Офіційний сайт Державного комітету статистики України – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
9. Шпичак О.М. Поточна кон'юнктура і прогноз ринків сільськогосподарської продукції та продовольства в Україні на 2012/13 маркетинговий рік. / О.М. Шпичак, Ю.П. Воскобойник, О.В. Боднар. – К.: ННЦ ІАЕ, 2012. – Вип. 20 – 366 с.

І.Б. ЯЦІВ,
к.е.н., Львівський національний аграрний університет

Інтеграційні відносини як чинник зміцнення конкурентоспроможності сільськогосподарських підприємств

У статті розглядається сутність та основні форми аграрної інтеграції. Досліджуються перспективи трансформації результатів інтеграційних відносин у конкурентні переваги сільськогосподарських підприємств. Сформульовані пропозиції щодо методики вибору сільськогосподарським підприємством певного варіанту

організаційної форми інтеграції. Конкретні рішення мають опиратися на порівняння вигод і витрат, пов'язаних з участю підприємства в інтеграційному об'єднанні.

Ключові слова: інтеграція, сільськогосподарське підприємство, конкурентна стратегія, кооператив, агрохолдинг, кластер.

В статье рассматривается суть и основные формы аграрной интеграции. Исследуются перспективы трансформации результатов интеграционных отношений в конкурентные преимущества сельскохозяйственных предприятий. Сформулированы предложения относительно методики выбора сельскохозяйственным предприятием определенного варианта организационной формы интеграции. Конкретные решения должны исходить из сравнения выгод и издержек, связанных с участием предприятия в интеграционном объединении.

Ключевые слова: интеграция, сельскохозяйственное предприятие, конкурентная стратегия, кооператив, агрохолдинг, кластер.

The essence and basic forms of agricultural integration are considered in the article. The prospects of transformation of integration relations results in the competitive edges of agricultural enterprises are investigated. Offers concerning methods selection of a particular agricultural enterprise version of the organizational forms of integration are formulated. Concrete decisions should come from a comparison of the costs and benefits associated with enterprise participation in the integration associations.

Keywords: integration, agricultural enterprise, competitive strategy, cooperative, agroholding, cluster.

Постановка проблеми. Сільськогосподарські підприємства у процесі свого функціонування постійно вступають у конкурентні відносини із суб'єктами підприємницької діяльності із споріднених та суміжних галузей. Кожне підприємство, вступаючи в такі відносини, прагне, з одного боку, забезпечити (відстояти, захистити) власні інтереси, а з іншого – добитися зниження ризиків. Засобом зниження ризиків є узгодження дій із діловими партнерами, досягнення певного компромісу в розподілі з ними економічних інтересів, що зробить процес відповідних відносин більш контрольованим, стійким і передбачуваним. Відтак сільськогосподарські підприємства та їхні партнери об'єктивно мали би бути зацікавлені в розбудові господарських зв'язків на регулярній та багатосторонній основі. На практиці цей процес втілюється в розвиток інтеграційних відносин між суб'єктами, представленими в системі аграрного виробництва.

Терміном «інтеграція» охоплюється широкий спектр процесів, пов'язаних з узгодженням інтересів, налагодженням стійких зв'язків, організаційним зближенням і навіть об'єднанням суб'єктів підприємницької діяльності. Сільськогосподарське підприємство виходячи з наявних ресурсів, поставлених цілей, ринкової кон'юнктури, інших чинників може орієнтуватися на участь у різних формах інтегрованих об'єднань. Слід зазначити, що обґрунтовані теоретично переваги від участі агровиробників у таких об'єднаннях далеко не завжди успішно підтверджуються на практиці. Це обумовлює актуальність дослідження питань розвитку інтеграційних відносин за участю сільськогосподарських підприємств, принципів вибору варіантів інтеграційних утворень, механізмів

задоволенням з їхньою допомогою інтересів окремих суб'єктів господарювання.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Теоретичні й прикладні аспекти участі сільськогосподарських підприємств в інтегрованих об'єднаннях є предметом досліджень багатьох вітчизняних економістів. Серед опублікованих в останні роки праць виділимо доробок А.Є. Данкевича, І.М. Зеліско, М.Ф. Кропивка, П.М. Макаренка, М.Й. Малика, Ю.О. Нестерчук, М.М. Одніцова, П.Т. Саблука. У публікаціях цих та інших авторів наголошується на потенційних перевагах, що їх можуть отримати сільськогосподарські підприємства від участі в інтегрованих структурах. Зокрема, А.Є. Данкевич зазначає, що ці структури – це «дієвий інструмент посилення конкурентоспроможності національного виробництва та підвищення соціальних стандартів життя працюючих, благоустрою сільських територій та реалізації соціальних програм» [1, с. 300]. Автори розглядають принципи створення відповідних структур, варіанти вирішення окремих організаційних проблем.

У наукових публікаціях з даної проблематики набув поширення термін «агропромислова інтеграція», яка, за визначенням П.О. Сухого, «в загальному розумінні означає низку процесів з об'єднання можливостей і засобів у єдиний процес виробництва, переробки та реалізації сільськогосподарської продукції» [2, с. 13]. За твердженням Ю.О. Нестерчук, така інтеграція «дозволяє учасникам компенсувати існуючі недоліки ринку за рахунок створення внутрішнього капіталу, спільної інфраструктури, підвищення якості використовуваної учасниками групи інформації, зниження трансакційних витрат, підвищення якості управління, лобювання спільних інтересів» [3, с. 19]. Натомість Е.Н. Крилатих вживає термін «агроекономічна інтеграція», трактуючи її як «сукупність процесів вирівнювання, зближення і злиття суб'єктів ринкової діяльності в агропродовольчій системі з метою підвищення їх конкурентоспроможності та забезпечення продовольчої безпеки країни» [4, с. 3].

Часто вчені концентрують увагу на дослідженні окремих організаційних форм інтеграційних утворень. Значна кількість публікацій присвячена участі агровиробників у сільськогосподарській кооперації. В останні роки різко зріс інтерес до діяльності агрохолдингів. Разом із тим невирішеність багатьох методологічних аспектів участі сільськогосподарських підприємств у інтегрованих структурах, ідентифікації конкурентних переваг, які вони при цьому отримують, вимагає продовження відповідних досліджень.

Метою статті є встановлення впливу інтеграційних відносин на формування конкурентних переваг сільськогосподарських підприємств та обґрунтування методики вибору цими підприємствами організаційної форми інтеграції.

Виклад основного матеріалу. Цілеспрямовану участь сільськогосподарських підприємств в інтеграційних процесах з іншими суб'єктами підприємницької діяльності можна розглядати як практичну реалізацію ними конкурентної стратегії кооперації. Термін «кооперація» в даному випадку

вживається в широкому первісному значенні – як співпраця окремих суб'єктів.

Сільськогосподарські підприємства, реалізуючи конкурентну стратегію кооперації, можуть брати участь у різних за видами, напрямками, організаційними формами втілення інтеграційних процесах. Принципове значення має виділення двох основних видів інтеграції – горизонтальної (об'єднання сільськогосподарських підприємств як суб'єктів однієї галузі) та вертикальної (налагодження зв'язків між підприємствами суміжних галузей). Особливістю в даному випадку є те, що безпосередня економічна конкуренція між окремими агровиробниками розвинута відносно слабо, натомість між сільськогосподарськими підприємствами та їхніми партнерами з суміжних галузей АПК вона може відзначатися значною гостротою. Горизонтальна інтеграція спрямована насамперед на отримання сільськогосподарськими підприємствами переваг у їх протистоянні (економічній конкуренції) з суб'єктами із суміжних галузей. Натомість вертикальна інтеграція передбачає уникнення цього протистояння, заміну його певним механізмом взаємодії, включаючи взаємопроникнення, яке може дійти до поглинання.

До ключових завдань, що ставляться при утворенні інтегрованих структур, відноситься узгодження інтересів суб'єктів – членів відповідного об'єднання. Слід зазначити, що утворення цих структур не завжди відповідає засадам економічної доцільності та справедливості. Зокрема, вкрай неоднозначно сприймається формування в Україні таких утворень, як агрохолдинги. Не завжди можна оцінити як економічно раціональний та справедливий характер інтеграційних зв'язків між сільськогосподарськими та переробними підприємствами у процесі формування сировинних зон останніх. Очевидно, з позицій зміцнення конкурентоспроможності окремих сільськогосподарських підприємств ефективнішими будуть ті інтегровані об'єднання, при формуванні яких більшою мірою враховуються інтереси цих підприємств.

Участь сільськогосподарських підприємств в інтеграційних процесах набуває різних організаційно-економічних форм. У працях вітчизняних економістів-аграрників наводиться така їх класифікація: повна інтеграція (в її результаті засоби виробництва належать одному власнику), акціонерна (формування партнерств на акціонерній основі), контрактна (через укладання контрактів між юридичними особами), партнерська (базується на усних домовленостях), кооперативна (на базі створення кооперативів), громадська (через створення громадських об'єднань) [1, с. 13; 5, с. 108; 6, с. 21]. Цей перелік, вважаємо, слід доповнити кластерними структурами, які характеризуються низкою особливостей створення і функціонування.

Характерні риси окремих видів цих об'єднань визначають доцільність їх використання залежно від мети інтеграції. Зокрема, сільськогосподарські кооперативи пов'язані насамперед з горизонтальною інтеграцією, адже, згідно з офіційним визначенням, вони є юридичною особою, утвореною

сільськогосподарськими товаровиробниками [7]. Основна мета діяльності кооперативу полягає в задоволенні потреб його членів, і, виконуючи цю функцію, він сприяє зміцненню конкурентоспроможності суб'єктів, які є його засновниками.

Термін «агрохолдинг» використовують для позначення принципово нового типу суб'єктів аграрного бізнесу. Він характеризується особливим способом організації управління на основі виділення головної великої компанії і втрати частини прав юридичної особи всіма іншими підприємствами, що ввійшли до її складу, з подальшим їх перетворенням у структурні підрозділи [8, с. 34]. Отже, виробничі структури агрохолдингового типу є найяскравіше вираженою (кінцевою) формою інтеграційних відносин в аграрному секторі. В їхній діяльності відображені результати як горизонтальної інтеграції (через включення в агрохолдинг у якості дочірніх окремих сільськогосподарських підприємств), так і вертикальної (перебування у цій структурі підприємств різних галузей).

Сільськогосподарські підприємства можуть розглядати приєднання до агрохолдингу як елемент стратегії ліквідації у випадку неспроможності продовження бізнесу самостійно. Звичайно, з точки зору окремого суб'єкта підприємницької діяльності вибір такої стратегії – вимушений крайній захід, і ми не можемо рекомендувати її до розгляду широкому колу сільськогосподарських підприємств. Якщо ж оцінювати агрохолдинги з позицій зміцнення конкурентоспроможності вітчизняного сільського господарства в цілому, то очевидними є їхні переваги в поточному періоді, однак залишаються сумніви щодо здатності таких структур відповідати суспільним інтересам у перспективі.

Втіленням крайньої (кінцевої) форми горизонтальної інтеграції агровиробників можна вважати і сільськогосподарський виробничий кооператив. Масове їх виникнення в Україні в 90-х роках минулого століття у процесі реорганізації колгоспів і радгоспів було зумовлене не стільки високими потенційними перевагами, скільки проблемами в інституційному та ресурсному забезпеченні розвитку інших форм організації товарного сільськогосподарського виробництва. В даний час кількість і роль виробничих кооперативів у системі аграрного виробництва нашої країни зменшується. Не заперечуючи в принципі можливість їх існування, зазначимо, що створення таких структур у класичному їх трактуванні у вітчизняному сільському господарстві поширення не набуває. Вважаємо, ймовірно лише одиничні випадки їх утворення невеликими сільгоспвиробниками на основі родинних чи тісних товариських зв'язків та продовжуватимуть певний час функціонувати існуючі господарства з таким статусом.

Агрохолдинги та кооперативи є інтеграційними об'єднаннями, що мають статус юридичної особи. На відміну від них така форма об'єднання підприємств, як кластери, не передбачає набуття зазначеного статусу. Трактування кластера різними зарубіжними та вітчизняними авторами не є абсолютно тотожними, але в основному вони визначають його як добровільне об'єднання підприємств за територіально-га-

лузевою ознакою, які, співпрацюючи, сприяють зростанню власної конкурентоспроможності [9, с. 144]. Сільськогосподарські підприємства можуть входити в аграрні (агропромислові) кластери. Переважно їхня участь у таких об'єднаннях є формою вертикальної інтеграції.

Кластер не є чітко окресленою організаційно-правовою формою, і його члени взаємодіють на основі стійких і довготривалих двосторонніх і багатосторонніх договірних відносин. Відсутність диктату з боку якоїсь однієї структури в поєднанні з багатовекторністю відповідних інтеграційних зв'язків і добровільністю участі в кластері посилюють його життєздатність. Поширюються повідомлення про створення в Україні різних за розмірами та організаційною структурою аграрних кластерів – від регіональних із широким представництвом підприємств АПК, наукових організацій, органів влади, фінансових структур цілої області до локальних та вузькоспеціалізованих, представлених невеликою кількістю виробників певного виду продукції.

Створення багатьох кластерних структур, особливо вузькоспеціалізованих, здійснюється через формування громадського об'єднання. Більше того, наявність такого об'єднання, яке візьме на себе функції координуючого центру, визначатиме стратегію розвитку, небезпідставно вважається обов'язковим елементом формування кластера [9, с. 246; 10, с. 311]. Разом із тим участь сільськогосподарського підприємства в громадському об'єднанні не означає, що воно входить у певний кластер. Громадське об'єднання сільгоспвиробників може стимулювати їх до утворення обслуговуючого кооперативу. В таких об'єднаннях, створених за певною професійною чи галузевою ознакою, можуть брати участь окремі члени агрохолдингів. З урахуванням цього ми схильні розглядати громадські об'єднання як форму інтеграції, яка доповнює, розвиває інші форми інтеграції, доволі часто – допомагає їх створювати, тобто в інтеграційних процесах виступає важливим зв'язуючим елементом.

Сукупність, принципи створення та функціонування громадських об'єднань визначаються Законом України «Про громадські об'єднання». Участь у них сільськогосподарських підприємств відбувається у формі створення громадської спілки. Остання може здійснювати свою діяльність зі створенням юридичної особи чи без набуття такого статусу. Основні принципи діяльності громадських об'єднань (добровільності, рівності перед законом, відсутності майнового інтересу у членів, прозорості, відкритості, публічності) спрямовані на створення довірливих відносин між його членами, запобігання домінуванню окремих із них.

Функціонування громадського об'єднання не передбачає консолідації основних засобів, фінансових чи інших ресурсів його членів, рух матеріальних цінностей, розподіл вигоди між ними. Такі функції реалізуються в рамках інших інтеграційних структур. Однак це не применшує важливості громадських об'єднань в економічних процесах. Вони покликані мобілізувати своїх членів на вирішення певної проблеми, а

якщо йдеться про підприємства – трансформувати руйнівні аспекти конкурентних відносин між ними в переваги співпраці, взаємоповаги, компромісу.

Життєздатність громадського об'єднання (яка визначається кількістю активних членів, частотою та змістом прийняття певних рішень) є індикатором перспективності й інших форм інтеграції суб'єктів, зокрема кооперативних, кластерних. Існує чимало прикладів української низької активності громадських об'єднань, створених за участю сільськогосподарських товаровиробників, відсутності в них реальних позитивних здобутків. Вони, вважаємо, свідчать про проблеми у розвитку в нашому суспільстві неформальних інститутів (світоглядних установок, норм поведінки) конструктивного характеру. Виходячи з цього навіть формальне створення певного громадського об'єднання можна вважати певним кроком уперед, який дозволяє оцінити можливості лідерів, зламати стереотипи, набутти досвіду, відкинути невдалі варіанти вирішення проблеми й перейти до розгляду інших, альтернативних.

Підприємство, яке схиляється до реалізації конкурентної стратегії кооперації, повинно здійснити свідомий вибір певної організаційної форми інтеграції, враховуючи мету інтегрування, власні ресурсні можливості, уподобання, а також зовнішні обставини (ресурси й уподобання потенційних партнерів, ринкову кон'юнктуру, позицію органів місцевої влади тощо). Здійснюючи цей вибір, суб'єкт господарювання повинен встановити баланс переваг, яких він набуде, та ущемлених інтересів (у вигляді додаткових витрат, звуження господарської самостійності і т.п.), на які йому доведеться погодитися.

Участь сільськогосподарських підприємств у певних інтеграційних процесах сприятиме зміцненню їхньої конкурентоспроможності, якщо супроводжуватиметься формуванням суттєвих конкурентних переваг. В основному такі переваги пов'язані зі зниженням витрат. Насамперед йдеться про можливість зниження трансакційних витрат, що супроводжують процедури відчуження і присвоєння прав власності. Зокрема, йдеться про витрати, пов'язані з отриманням інформації про параметри ринкової кон'юнктури, веденням переговорів, оформленням контрактів, контролем за їхнім виконанням, юридичним захистом інтересів суб'єктів господарювання у разі їх порушення під час виконання контрактів тощо.

Завдяки інтеграційним відносинам сільськогосподарські підприємства можуть зменшити не тільки трансакційні, а й трансформаційні витрати, які виникають безпосередньо в процесі використання чинників виробництва. Йдеться насамперед про те, що завдяки збільшенню обсягів виробництва, яке розглядається як один із ефектів інтеграції, досягається економія умовно-постійних витрат, пов'язаних із використанням основних засобів, трудових ресурсів. Серед інших позитивних екстерналів виділимо підвищення іміджу підприємства.

Окремі переваги кількісно виміряти відносно легко. Наприклад, можна доволі точно визначити прямі ефекти, враховуючи очікувану знижку ціни (вартості) придбання чи використання окремих видів ресурсів, ціну продажу власної продук-

ції, обсяги її реалізації. Натомість результати, що можуть бути отримані від зміни окремих параметрів господарської діяльності у віддаленій перспективі, оцінити доволі складно. Ще складніше виразити у вартісному еквіваленті такі потенційні вигоди, як набуття досвіду, підвищення іміджу підприємства завдяки причетності до бренду, підвищення власної самооцінки тощо. Та ці неявні (опосередковані) позитивні ефекти також слід брати до уваги, оцінюючи конкурентні переваги від того чи іншого виду інтеграційних відносин.

Функціонування інтеграційних структур, як і будь-яких інших інституцій, пов'язане з певними витратами. Їх також можна розділити на прямі й опосередковані (побічні). Прямі вимірюються витратами коштів у вигляді членських внесків, відрахувань з доходу, необхідних для забезпечення діяльності інтеграційного об'єднання, зокрема відповідного органу управління ним (правління кооперативу, громадської спілки, кластеру тощо). До них слід віднести й затрати часу, пов'язані з участю представників підприємства в діяльності інтегрованих структур, зокрема в їхніх керівних органах. Оцінка затрат часу носить індивідуальний характер, але також може бути здійснена доволі легко й трансформована у вартісну форму з урахуванням рівня продуктивності та/чи оплати праці відповідних працівників підприємства.

До опосередкованих витрат відносяться ті незручності, з якими стикається суб'єкт господарювання, увійшовши в інтегроване об'єднання. Йдеться про певну фактичну й потенційну втрату самостійності: необхідність координувати свої дії з іншими учасниками об'єднання, ймовірну загрозу тиску зі сторони лідерів об'єднання і т.п. Оцінити їх кількісно доволі складно, але, як свідчить практика, саме вони виступають вагомими (нерідко – основними) причинами пасивності сільськогосподарських товаровиробників у розвитку інтеграційних зв'язків.

Ілюстрацією останнього твердження, вважаємо, є дуже скромні результати розвитку в Україні сільськогосподарської обслуговуючої кооперації. Вигоди, які вона може принести сільськогосподарським підприємствам, особливо невеликим, очевидні й не підлягають сумніву. Існують численні методичні рекомендації й посібники, в яких детально описані кроки, що їх слід здійснити суб'єктам господарювання при створенні обслуговуючого кооперативу, вказані на ймовірні помилки, яких слід уникати, описані способи вирішення певних проблем (наприклад, пов'язаних з оподаткуванням таких кооперативів), наведені примірні статuti й інші зразки документів. Однак відчутних кількісних і якісних зрушень поки що не спостерігається.

Таку ситуацію, вважаємо, можна пояснити на основі положень теорії прав власності як складової частини інституційної теорії. Згідно з цією теорією система приватної власності, в рамках якої не потрібні дозволи на нестандартне використання майна, спрощена процедура прийняття важливих управлінських рішень, забезпечується переміщення ресурсів до суб'єктів, здатних розпорядитися ними краще за інших, характеризується високою ефективністю, стимулює

нововведення [11, с. 44]. Ці переваги значною мірою втрачаються в рамках кооперативних утворень, для яких характерна спільна власність (хоча й у дещо умовному трактуванні цього поняття). В результаті ті функції на сільськогосподарському ринку, які могли б виконувати обслуговуючі кооперативи, перекладаються на посередницькі структури, сформовані на основі приватної власності. Діяльність останніх є прикладом контрактної форми аграрної інтеграції.

Привабливість певного інтеграційного утворення для сільськогосподарського підприємства визначається співвідношенням вигод і витрат, яке воно отримує від членства у відповідному об'єднанні. Йдеться як про безпосереднє (пряме) збільшення доходів і видатків суб'єктів господарювання, так і про позитивні та негативні побічні ефекти, пов'язані з членством у відповідній структурі. Прямі вигоди сільськогосподарського підприємства від його участі в інтегрованій структурі (обслуговуючому кооперативі, громадському об'єднанні, кластері тощо) включають: збільшення прибутку за рахунок зростання обсягу реалізації продукції, підвищення середньої ціни реалізації продукції, диверсифікації діяльності; зниження витрат завдяки придбанням ресурсів за нижчими цінами, оренді основних засобів на пільгових умовах, передачі окремих функцій кооперативу. Прямі витрати включають: пайовий внесок при створенні інтегрованої структури (входженні до неї); поточні витрати коштів на підтримання її діяльності; затрати часу на забезпечення діяльності такої структури та ін.

Для ідентифікації опосередкованих позитивних наслідків аграрної інтеграції для сільськогосподарських підприємств пропонуємо розглянути: забезпечення стабільності господарської діяльності в перспективі; підвищення іміджу підприємства за рахунок приєднання до бренду; лобювання інтересів у органах влади; уникнення конфліктних ситуацій з партнерами по бізнесу, стимулювання до впровадження інновацій та ін. Серед опосередкованих негативних наслідків – певна втрата господарської автономії, необхідність брати участь у небажаних з точки зору менеджменту підприємства процесах (акціях).

Порівняння відповідних прямих і опосередкованих результатів є визначальним при прийнятті остаточного рішення щодо того, на яку саме організаційно-економічну форму інтеграції слід йому орієнтуватися. Прямі (явні) вигоди й витрати обчислюють у вартісній формі з урахуванням очікуваних змін в обсягах виробництва й реалізації окремих видів продукції, змін у цінах продажу й придбання товару, обсягів використання ресурсів, необхідних виплат тощо. Відповідні розрахунки виконуються безпосередньо фахівцями підприємства, до їх визначення можуть залучатися експерти, консультанти, партнери по бізнесу тощо. Зважаючи на ймовірнісний та приблизний характер розрахунків, пропонується проставляти по кожній позиції прямих вигод і витрат також оцінку в балах (наприклад, за 5-бальною шкалою), яка відображатиме значимість відповідних доходів чи видатків при формуванні кінцевих фінансових результатів функціонування підприємства.

Оскільки вартісну оцінку окремих позитивних і негативних опосередкованих (побічних) наслідків інтеграції здійснити зазвичай дуже складно чи неможливо, пропонуємо визначати їх значимість лише за допомогою умовних балів. Звичайно, при цьому йтиметься про відображення суб'єктивних поглядів засновників (менеджменту) підприємства.

Ми не пропонуємо завершувати оцінку перспективності участі сільськогосподарського підприємства в інтеграційному об'єднанні порівнянням узагальнюючих критеріїв вигод і витрат, оскільки розуміємо складність і дискусійність процедури зведення відповідної інформації до єдиних показників. Вважаємо, що самої ідентифікації та оцінки обставин у розрізі окремих позицій (за запропонованим вище переліком вигод і витрат) достатньо для прийняття зваженого рішення. Такий аналіз допоможе суб'єкту господарювання оцінити свої потреби і проблеми, визначити вплив інтеграції на перспективи розвитку. Позитивне значення матиме вивчення у процесі цього дослідження поглядів представників інших підприємств, зокрема ініціаторів інтеграційного об'єднання, які й визначають основні засади членства в ньому.

Висновки

Участь сільськогосподарських підприємств в аграрній інтеграції є практичним втіленням ними конкурентної стратегії кооперації. Ця стратегія спрямована на уникнення прямого економічного суперництва з партнерами по бізнесу, об'єднання зусиль із зацікавленими суб'єктами для вирішення певних господарських проблем. Сільськогосподарські товаровиробники мають певну можливість вибору організаційної форми інтеграційного об'єднання, механізму відстоювання з їх допомогою власних інтересів.

Методика вибору сільськогосподарським підприємством організаційної форми інтеграційного об'єднання чи прийняття рішення про входження в таке передбачає порівняння вигод і витрат (прямих і опосередкованих), яке воно отримує від участі в об'єднанні. Ідентифікація позитивних для підприємства нас-

лідків інтеграції та витрат, які йому доведеться понести, дозволить з'ясувати, яким чином та якою мірою інтеграційні відносини забезпечать формування стійких конкурентних переваг.

Список використаних джерел

1. Данкевич А.Е. Развитие интегрированных структур в сельском хозяйстве: монография / А.Е. Данкевич. – К.: ННЦ «Институт аграрной экономики», 2011. – 348 с.
2. Сухий П.О. Агропродовольчий комплекс Західноукраїнського регіону: монографія / П.О. Сухий. – Чернівці: Рута, 2008. – 400 с.
3. Нестерчук Ю.О. Інтеграційні процеси в аграрно-промисловому виробництві / Ю.О. Нестерчук. – Умань: Видавець «Сочинський», 2009. – 372 с.
4. Крылатых Э.Н. Теоретико-методические основы изучения современной агроэкономической интеграции / Э.Н. Крылатых // Рыночная интеграция в агропромышленном секторе: тенденции, проблемы, государственное регулирование. – М.: ВИАПИ им. А.А. Никонова, 2010. – С. 3–6.
5. Зеліско І.М. Економічна сутність інтеграції в аграрній сфері / І.М. Зеліско // Економіка АПК. – 2012. – №5. – С. 105–109.
6. Козак О.А. Формування міжгалузевих відносин та еквівалентність обміну в аграрній сфері / О.А. Козак, Л.М. Малік // Економіка АПК. – 2012. – №8. – С. 17–21.
7. Про сільськогосподарську кооперацію: Закон України [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/469/97>
8. Словник найбільш уживаних агроекономічних термінів / Авт.-укл.: О.В. Тихоненко, А.В. Кучер. – Харків: ХНАУ, 2012. – 104 с.
9. Войнаренко М. П. Кластери в інституційній економіці: монографія / М.П. Войнаренко. – Хмельницький: ХНУ, ТОВ «Триада-М», 2011. – 502 с.
10. Організаційно-економічна модернізація аграрної сфери: наукова доповідь / За заг. ред. акад. П.Т. Саблука. – К.: ННЦ ІАЕ, 2011. – 342 с.
11. Фертікова Т.М. Інституційна економіка: навчальний посібник / Т.М. Фертікова. – Миколаїв: Видавництво ЧДУ ім. Петра Могили, 2010. – 128 с.

Н.М. ДАВИДЕНКО,
к.е.н, доцент, Національний університет біоресурсів і природокористування України

Аналіз теоретичних аспектів фінансової безпеки суб'єктів господарювання

У статті проведено аналіз наукових підходів до визначення поняття «фінансова безпека суб'єктів господарювання», виявлено переваги і недоліки даних підходів. Наведено власне визначення поняття фінансової безпеки суб'єктів господарювання.

Ключові слова: безпека, фінансова безпека суб'єктів господарювання, стійкість, стабільність, фінансові ресурси.

В статье проведен анализ научных подходов к определению понятия «финансовая безопасность хозяйствующих субъектов», выявлены преимущества и недостатки данных подходов. Приведено собственное определение понятия финансовой безопасности хозяйствующих субъектов.

Ключевые слова: безопасность, финансовая безопасность хозяйствующих субъектов, стойкость, стабильность, финансовые ресурсы.

In the article the analysis of the scientific going is conducted near determination of concept «financial safety of subjects of menage», advantages and lacks of these approaches are educed. Own determination over of concept of financial safety of subjects of menage is brought.

Keywords: are safety, financial safety of subjects of menage, firmness, stability, financial resources.

Постановка проблеми. Розв'язання проблем фінансової безпеки зумовлене стрімкими змінами в житті України, необхідністю зайняти гідне місце в міжнародному співтоваристві, потребами адекватного реагування на загрози різних рівнів. Практично в усьому світі, а також в Україні спостерігаються негативні наслідки фінансової кризи, яка зумовила суттєве зниження попиту на промислову продукцію, насамперед галузей металургії, машинобудування, хімічної та легкої промисловості. Загальне становище у світі ще не досягло такого стану стабільності, щоб зміцнення безпеки не розглядати як одну з головних передумов подальшого розвитку країни, що вимагає від науковців дослідження фінансової безпеки суб'єктів господарювання.

Для аналітичного дослідження фінансової безпеки потрібно чітко зрозуміти її зміст і різновиди. Тому постає необхідність аналізу публікацій і досліджень сучасних науковців та фінансистів, що працювали у цій галузі.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Окремі питання щодо фінансової безпеки знайшли своє висвітлення в роботах Т. Аліссона, О. Барановського [2], І.О. Бланка [3], А. Гальчинського, В. Гейця, К. Горячевої [7], В. Гусева, М.М. Ермошенка [12], А. Загороднього [13], Г.В. Козаченка, Л. Мельник [10], Дж. Найта, О. Трескунова, П.Я. Пригунова, Г. Фостера та ін. Проте на сьогодні немає одностайного погляду щодо визначення фінансової безпеки суб'єктів господарювання, і внаслідок цього вчені по-різному підходять до її забезпечення.

Метою статті є аналіз здобутків науковців у літературних джерелах, присвячених питанням забезпечення фінансової безпеки суб'єктів господарювання та удосконалення понятійного апарату фінансової безпеки суб'єктів господарювання.

Виклад основного матеріалу. За ринкових умов господарювання фінанси є рушієм будь-якої економічної системи, тому, на думку Н.Й. Реверчук, саме фінансова безпека є провідною й вирішальною, адже являє собою засіб захисту від можливих фінансових витрат і попередження банкрутства підприємства, досягнення найбільш ефективного використання корпоративних ресурсів [23].

Фінансова безпека суб'єктів господарювання є достатньо складною економічною категорією, і, незважаючи на відносно новизну дослідження фінансової безпеки як окремого об'єкта, сьогодні існують різні запропоновані авторами визначення даної категорії.

На думку А.Г. Загороднього [13] та З.С. Варналія [29, с. 35], фінансова безпека – це захищеність фінансових інтересів суб'єктів господарювання на всіх рівнях фінансових відносин,

забезпеченість домашніх господарств, підприємств, організацій та установ, регіонів, галузей та секторів економіки, держави загалом фінансовими ресурсами, достатніми для задоволення їхніх потреб і виконання фінансових зобов'язань.

Проект концепції фінансової безпеки України трактує фінансову безпеку як складову економічної безпеки, яка характеризує стан захищеності життєво важливих (ключових) інтересів держави, регіонів, підприємницьких структур та громадян у фінансовій сфері від впливу широкого кола негативних чинників (загроз) [18, с. 34].

Фінансова безпека підприємства – це важлива складова частина економічної безпеки підприємства, що базується на незалежності, економічності і конкурентоспроможності господарюючого суб'єкта, яка відображається через систему критеріїв і показників його фінансового стану, що характеризують збалансованість фінансів, достатню ліквідність активів і наявність необхідних резервів [14].

У монографії професора О.А. Кириченко і В.С. Сідака «Проблеми управління економічною безпекою суб'єктів господарювання» обґрунтовано рекомендації щодо підходів та оцінки вибору різних систем організації управління безпекою [22].

Значний доробок до обґрунтування суті фінансової безпеки належить О.І. Барановському [2]. Так, у його монографії поняття «фінансова безпека підприємств» є синтезованим, інтегрує в собі важливі характеристики категорій «економічна безпека підприємства» та «фінансова безпека підприємства». Ці категорії досить глибоко розглядаються в сучасній літературі, що дозволяє використовувати їх теоретичну основу і методологічний апарат при дослідженні важливих змістовних характеристик поняття «фінансова безпека підприємства» як об'єкта управління.

На думку О.І. Судакової, фінансова безпека підприємства – це важлива складова частина економічної безпеки підприємства, що базується на незалежності, ефективності і конкурентоспроможності фінансів підприємства, яка відображається через систему критеріїв і показників його стану, що характеризують збалансованість фінансів, достатню ліквідність активів і наявність необхідних грошових резервів, фінансову стабільність, ступінь захищеності фінансових інтересів на усіх рівнях фінансових відносин [26].

Поняття фінансової безпеки підприємства в найбільш загальному вигляді сформулював професор І.А. Бланк таким чином: «фінансова безпека підприємства є кількісно і якісно детермінованим рівнем його фінансового стану, що забезпечує стабільну захищеність його пріоритетних, збалансованих інтересів від проідентифікованих реальних і потенційних загроз зовнішнього і внутрішнього характеру, параметри якого визначаються на основі його фінансової філософії і створюють необхідні передумови фінансової підтримки його стійкого росту в даному і перспективному періоді» [3].

Ю. Любимцев й А. Логвина [17, с. 55–56] дають таке визначення фінансової безпеки: це забезпечення такого розвит-

ку економіки, фінансової системи і фінансових відносин та процесів у країні й регіоні, за якого створилися б необхідні (прийнятні) фінансові умови та ресурси для соціально-економічної стабільності й розвитку суспільства в цілому та конкретного регіону, забезпечення цілісності й єдності фінансової системи, успішного протистояння внутрішнім і зовнішнім загрозам країни в цілому й конкретному районі, зокрема.

Дещо вужче трактує сутність фінансової безпеки А. Соловйова [25], яка під системою фінансової безпеки розуміє створення таких умов, за яких забезпечується жорсткий контроль за формуванням і розподілом фінансових ресурсів; за обґрунтованим, цілеспрямованим та ефективним їх використанням; виключення можливості зловживань фінансовими коштами й переспрямування фінансових потоків у не закріплені законодавством сфери їх використання.

На думку М. Єрмошенка, «фінансовою безпекою є такий стан фінансово-кредитної сфери, який характеризується збалансованістю і якістю системної сукупності фінансових інструментів, технологій та послуг, стійкістю до внутрішніх і зовнішніх негативних чинників (загроз), здатністю цієї сфери забезпечувати захист національних фінансових інтересів, достатні обсяги фінансових ресурсів для всіх суб'єктів господарювання й населення в цілому – ефективне функціонування національної економічної системи і соціальний розвиток» [12, с. 33–34].

Поряд із цим А.М. Єрмошенко розкриває змістовність фінансової безпеки через визначення фінансового стану суб'єкта господарювання, який характеризується збалансованістю системи фінансових показників, стійкістю до внутрішніх та зовнішніх загроз і дозволяє своєчасно та у повному обсязі виконувати взяті на себе зобов'язання, а також забезпечує ефективний розвиток суб'єкту господарювання в поточному та наступних періодах [13].

Аналогічної думки дотримується й К.С. Горячова, яка доводить, що фінансова безпека – це наявність такого фінансового стану, який характеризується збалансованістю і якістю фінансових інструментів, технологій і послуг, стійкістю до загроз, здатністю фінансової системи підприємства забезпечувати реалізацію власних фінансових інтересів, місії і завдань достатніми обсягами фінансових ресурсів, а також забезпечувати ефективний і сталий розвиток цієї фінансової системи [7].

Ряд вчених визначають фінансову безпеку підприємства як стан найбільш ефективного використання ресурсів підприємства, при якому значення інформаційних фінансових показників ліквідності, платоспроможності, рентабельності, оборотності, прибутковості продаж й капіталу знаходяться у межах припустимих меж своїх граничних значень» [1, 15, 27].

«Фінансова безпека підприємства – це сукупність заходів, спрямованих на запобігання збиткам від негативної дії усіх чинників впливу на фінансову безпеку за різними аспектами фінансово – господарської діяльності» [6].

Фінансову безпеку розкриває через стан функціонування та розвитку суб'єкта господарювання М.М. Медвідь, який від-

мічає, що фінансова безпека – це стан економічного розвитку, який характеризується необхідними фінансовими ресурсами для задоволення потреб, виконання функціональних зобов'язань стосовно захисту фінансових інтересів, попередження фінансових загроз та небезпек, подолання фінансової кризи та забезпечення ефективного функціонування [19].

Л.Г. Мельник визначає фінансову безпеку як внутрішньовиробничу складову економічної безпеки. У фінансовому менеджменті за достатньо глибоких досліджень окремих елементів економічної безпеки фінансова безпека підприємства, що пов'язана із забезпеченням його фінансової стійкості, нейтралізацією фінансових ризиків, у самостійний об'єкт управління також не виділена [10].

На думку А.В. Гукової та І.Д. Анакіної, сутність фінансової безпеки підприємства полягає в здатності підприємства самостійно розробляти й проводити фінансову стратегію, відповідно до цілей корпоративної стратегії в умовах невизначеного й конкурентного середовища. Тобто фінансова безпека представляє такий стан підприємства, що:

1) дозволяє забезпечити фінансову рівновагу, стабільність, платоспроможність і ліквідність підприємства в довгостроковому періоді;

2) задовольняє потреби підприємства у фінансових ресурсах для стійкого розширеного відтворення підприємства;

3) забезпечує достатню фінансову незалежність підприємства;

4) здатна протистояти існуючим і виникаючим небезпекам і погрозам, що прагнуть завдати фінансової шкоди підприємству, або змінити небажано структуру капіталу, або примусово ліквідувати підприємство;

5) забезпечує достатню гнучкість при прийнятті фінансових рішень;

6) захищає фінансові інтереси власників підприємства [9, с. 101].

З.М. Васильченко та І.П. Васильченко наголошують, що фінансова безпека підприємства – це і є сама захищеність фінансових інтересів суб'єктів господарювання на всіх рівнях фінансових відносин [4].

Р.С. Папехін стверджує, що фінансова безпека визначає певний стан фінансової стабільності, в якому повинно знаходитися підприємство для реалізації своєї стратегії, характеризуються можливістю підприємства протистояти зовнішнім та внутрішнім загрозам [20].

М.Ю. Погосова та В.С. Лебедева акцентують увагу на тому, що фінансова безпека підприємства – це складова економічної безпеки підприємства, яка являє собою такий стан підприємства, що:

– забезпечує оптимальне залучення та ефективне використання фінансових ресурсів підприємства;

– дозволяє самостійно розробляти та впроваджувати фінансову стратегію;

– дозволяє ідентифікувати небезпеки та загрози стану підприємства та розробляти заходи для їх вчасного усунення;

– має бути оцінена якісними та кількісними показниками, які мають граничні значення [21].

В.В. Шелест стверджує, що фінансова безпека підприємства – це такий фінансовий стан, який характеризується збалансованістю, стійкістю до внутрішніх і зовнішніх впливів, дозволяє забезпечити ефективну діяльність підприємства за рахунок оптимального залучення майна, переданого установниками в управління в довгостроковому періоді [28].

Н.С. Самбуріна вважає, що фінансова безпека підприємства – це стан захисту від загроз, що виникають у процесі його розвитку та функціонування як суб'єкта фінансових відносин [24].

Ю.Г. Лисенко пропонує трактувати поняття «фінансова безпека підприємства» як кількісно–якісно детермінований рівень його фінансового стану, що забезпечує стабільну можливість захисту його пріоритетних, збалансованих фінансових інтересів від визначених реальних та потенційних загроз зовнішнього та внутрішнього характеру, параметри якого визначаються на основі фінансової політики підприємства [16].

Головною умовою досягнення фінансової безпеки підприємства є його спроможність протидіяти виникаючим внутрішнім та зовнішнім небезпекам та загрозам, які здатні завдати фінансової школи підприємству, негативно вплинути на зміну структури капіталу тощо.

На думку О. Груніна, фінансова безпека – це стан соціально–технічної системи підприємства, який дає змогу уникнути зовнішніх загроз і протистояти внутрішнім чинникам дезорганізації за допомогою наявних ресурсів, підприємницьких здібностей менеджерів, а також структурної організації та зв'язків менеджменту [8]. З даним визначенням погоджується і В.В. Вітлінський та зазначає, що фінансова безпека підприємства – це такий стан фінансових ресурсів підприємства, результативності їх розміщення й використання, при якому забезпечується розвиток виробництва чи інших сфер діяльності – на основі зростання прибутку й активів при збереженні платоспроможності й кредитоспроможності [5].

Дослідження літературних джерел дозволило дійти висновку, що переважна більшість науковців в сутності фінансової безпеки суб'єктів господарювання вбачають певні загрози для фінансового стану, тому в умовах сучасної економічної кризи в Україні, коли досить велика кількість суб'єктів господарювання опинилася в скрутному становищі, маючи досить велику проблему неплатежів, погіршення ліквідної позиції та фінансового стану, а іноді й реальної загрози банкрутства авторська позиція щодо розуміння фінансової безпеки суб'єктів господарювання є такою: це система стратегічних і тактичних заходів та інструментів фінансового забезпечення збалансованого розвитку шляхом мобілізації фінансових ресурсів для стійкого розширеного відтворення суб'єктів господарювання.

Висновки

У роботі проведено теоретичний аналіз щодо розкриття сутнісного розуміння дефініції «фінансова безпека суб'єктів

господарювання». Зокрема, на основі проведеного аналізу наведено уточнене визначення сутнісного розуміння дефініції «фінансова безпека суб'єктів господарювання». Таким чином, наукова новизна статті полягає в удосконаленні визначення фінансової безпеки суб'єктів господарювання.

Список використаних джерел

1. Александров И.А., Орлова Е.А., Половян А.В. Оценка финансовой безопасности промышленного предприятия // Научные работы ДонНТУ. – 2002. – №46. – С. 12–19.
2. Барановський О.І. Фінансова безпека: монографія / О.І. Барановський. Інститут економічного прогнозування – К.: Фенікс, 1999. – 338 с.
3. Бланк И.А. Управление финансовой безопасностью предприятия / Бланк И.А. – К.: Эльга, Ника–Центр, 2004. – 784 с.
4. Васильченко З.М., Васильченко І.П. Теоретична концепція оцінки економічної безпеки банку / З.М. Васильченко, І.П. Васильченко // Банківська справа. – 2006. – №4. – С. 36.
5. Вітлінський В.В. Ризикологія в економіці та підприємстві / В.В. Вітлінський, Г.І. Великоіваненко. – К.: КНЕУ, 2004. – 480 с.
6. Голухов Г., Рейхарт Д., Шиленко Ю. Управління фінансовою безпекою підприємства в процесі його реструктуризації // Проблеми науки. – 2008. – №9. – С. 19–23.
7. Горячева К.С. Фінансова безпека підприємства. Сутність та місце в системі економічної безпеки / К.С. Горячева // Економіст. – 2003. – №8. – С. 65–67.
8. Грунин О. Экономическая безопасность организации / О.Грунин, С. Грунин. – СПб.: Питер, 2002. – 160 с.
9. Гукова А.В., Аникина И.Д. Роль финансовой безопасности предприятия в системе его экономической безопасности // Образование и общество. – 2006. – №3. – С. 98–102.
10. Економіка підприємства / За заг. ред. д.е.н., проф. Л.Г. Мельника. – Суми: ВТД «Університетська книга», 2004. – 648 с.
11. Ермошенко А.М. Визначення поняття фінансової безпеки страховика та її категорії / А.М. Ермошенко // Актуальні проблеми економіки. – 2004. – №4 (34). – С. 46–52.
12. Ермошенко М. Фінансова безпека держави: національні інтереси, реальні загрози, стратегія забезпечення. – К.: Київ. нац. торг.–екон. ун–т, 2001. – 309 с.
13. Загородній А.Г. Фінансово–економічний словник / А.Г. Загородній, Г.Л. Вознюк. – К.: Знання, 2007. – С. 10.
14. Козак Л.С. Концептуальні та методичні засади формування механізму забезпечення фінансової безпеки підприємства / Л.С. Козак, І.В. Багровецька // Економіка і управління. – 2008. – №13. – С. 97–101.
15. Кузенко Т.Б. Управління фінансовою безпекою підприємства: методичний аспект / Т.Б. Кузенко, Н.В. Сабліна, О.Ю. Литовченко // Вісник економіки транспорту і промисловості. – 2010. – №29. – С. 119–124.
16. Лысенко Ю.Г., Андриенко В. Н., Беликова Т.Ю. и др. Корпоративное управление крупным промышленным комплексом / Под общ. ред. Ю.Г. Лысенко и В.Н. Андриенко. – Донецк: ООО «Юго–Восток, ЛТД», 2003. – 327 с.

17. Любимцев Ю., Логвина А. Концепция финансовой безопасности (общегосударственный и региональные аспекты) // Вопросы экономики. – 1998. – №3. – С. 55–64.
18. Мартюшева Л.С. Финансовая безопасность предприятий: конспект лекций / Л.С. Мартюшева, Т.Б. Кузенко, О.Ю. Литовченко. – Харьков: Вид. ХНЕУ, 2008. – 140 с.
19. Медвідь М.М. Финансовая безопасность регионов Украины (на приклади Харьковской области): автореф. дис. на здоб. наук. ступ. к.е.н.: спец. 08.00.05 «Развиток продуктивных сил и региональная экономика» / М.М. Медвідь. – Полтава: ПНТУ ім. Ю.Кондратюка, 2008. – 23 с.
20. Папехин Р.С. Индикаторы финансовой безопасности предприятия / Р.С. Папехин. – Волгоград: Волгоградское научное изд-во, 2007. – 16 с.
21. Погосова М.Ю. Анализ методического обеспечения оценивания финансовой безопасности предприятия [Электрон. ресурс] / М.Ю. Погосова, В.С. Лебедева // Экономические науки. – Режим доступа: <http://www.rusnauka.com>
22. Проблемы управления экономической безопасностью субъектов хозяйствования: Монография / Кириченко О. А., Сідак В.С. та ін. – К.: Університет «Крок», 2008. – 403 с.
23. Реверчук Н.Й. Управление экономической безопасностью предприятий: Монография. – Львів: ЛБІНБУ, 2004. – 175 с.
24. Самбуріна Н.С. Анализ финансовой складовой безопасности предприятия / Н.С. Самбуріна. – Х.: Изд. ХНЕУ, 2006.
25. Соловьева А. Проблемы формирования системы финансово-экономической безопасности в России. – Режим доступа: www.sbcinfo.ru/article/10th_.
26. Судакова О.І. Стратегічне управління фінансовою безпекою підприємства / О.І. Судакова // Економічний простір. – 2008. – №9. – С. 140–148. – [Електрон. ресурс] – Режим доступу: www.nbuv.gov.ua/portal
27. Фоменко А.В. Финансовая безопасность предприятия: адаптация понятия до современных условий развития экономики-правовой державы / А.В. Фоменко // Вісник економіки транспорту і промисловості. – 2010. – №29. – С. 182–184.
28. Шелест В.В. Управление финансовой безопасностью доверительного товарищества / В.В. Шелест // Актуальні проблеми економіки. – 2009. – №3. – С. 181–184.
29. Ekonomichna bezpeka: navch. Posib. [Tekst] / za red. Z.S. Varnalii. – K.: Znannia, 2009. – 647 s.

УДК 65.01:640.432

С.М. БЕЗРОДНА,

здобувач, асистентка кафедри економіки підприємства, Буковинський державний фінансово-економічний університет

Впровадження стратегічно орієнтованого підходу до управління якістю продукції на підприємствах ресторанного господарства України

У статті здійснено аналіз існуючих методичних підходів до управління якістю продукції. Визначено нормативно-правове значення управління якістю продукції. На основі об'єднання існуючих методичних підходів та принципів нормативно-правового значення запропоновано новий стратегічно орієнтований підхід до управління якістю продукції.

Ключові слова: якість, продукція, методичний підхід, стратегія, принципи, ресторанне господарство.

В статье осуществлен анализ существующих методических подходов к управлению качеством продукции. Определено нормативно-правовое значение управления качеством продукции. На основе объединения существующих методических подходов и принципов нормативно-правового значения предложен новый стратегически ориентированный подход к управлению качеством продукции.

Ключевые слова: качество, продукция, методический подход, стратегия, принципы, ресторанное хозяйство.

The article deals with the analysis of the existing methodological approaches concerning the conducting of out-

put's quality. The normative-legal significance of output's quality is defined. A new strategically-oriented approach concerning the conducting of output's quality based on integrity of existing methodological approaches and principles of legal significance has been proposed.

Keywords: quality, production, methodical approach, strategy, principles, restaurant management.

Постановка проблеми. У процесі впровадження сучасних систем управління якістю (надалі СУЯ) продукції на підприємствах ресторанного господарства (надалі РГ) України відбувається величезна кількість різноманітних стихійних змін. Для того щоб адаптуватися сучасним підприємствам РГ до цих змін, необхідно впроваджувати у своїй діяльності методику дій та дотримуватися її принципів. Методика дій, своєю чергою, має базуватися на стратегії діяльності підприємств РГ у майбутньому.

Застосування та вибір методичних підходів управління якістю продукції на практиці підприємств РГ є важливим етапом щодо впровадження сучасних СУЯ продукції.

Одним з основних завдань підприємств РГ є задоволення попиту споживачів шляхом пропозиції якісних продуктів широкого асортименту. Для вирішення поставленого завдання підприємствам, особливо в нинішніх умовах, варто продумати свою стратегію розвитку в забезпеченні населення якісною продукцією при мінімальних витратах із максимальними доходами. Це вимагає розгляду методичних підходів до управління якістю продукції підприємств РГ згідно з тематикою дослідження.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. На сьогодні наукове забезпечення дослідження методичних підходів до управління якістю продукції представлено в працях таких провідних науковців, як: А.Г. Семенов, О.О. Європута, О.В. Ярошевська [1], Т.Л. Товста [2], О.П. Пащенко [3], В.Г. Версан [16], М.І. Бублик, М.М. Хім'як, М.В. Лібер [17]. Досягнення науковців розв'язали багато проблем у дослідженні методичних підходів до управління якістю продукції, але відсутність узагальнення методичних підходів потребує подальшого дослідження.

Метою статті є узагальнення методичних підходів та визначення необхідності розробки нового стратегічно орієнтованого підходу до управління якістю продукції.

Виклад основного матеріалу. В нинішніх умовах діяльності, на практиці підприємств РГ, в основному застосовуються такі загальні методичні підходи до управління якістю продукції: системний, процесний, стратегічний та цільовий.

Системний підхід в управлінні якістю реалізується через формування та забезпечення ефективного функціонування СУЯ, яка являє собою сукупність взаємопов'язаних та взаємодіючих елементів, необхідних для спрямування та контролю діяльності організації стосовно якості.

Процесний підхід передбачає ланцюжок безперервних взаємопов'язаних дій зі стратегічного маркетингу, планування, організації процесів, обліку та контролю, мотивації, регулювання та застосування в межах організації системи процесів разом із їх визначенням та взаємодією, а також управління ними [1, с. 135].

Стратегічний підхід передбачає становлення та розвиток СУЯ продукції на основі трьох ключових етапів: якості у виробництві, формалізована якість, стратегічний менеджмент якості [2, с. 110].

Цільовий підхід – це система методів та методичних прийомів, що забезпечують постійну орієнтацію управлінської діяльності, планово-управлінських рішень, процесів виконання цих рішень на кінцеві результати з урахуванням соціально-економічних характеристик, що постійно змінюються внаслідок розвитку системи потреб, кількісних та якісних змін у виробничому потенціалі системи, стосовно якої застосовується цільовий підхід [3].

Застосування в сучасних умовах методичних підходів до управління якістю продукції на практиці підприємств РГ показує тенденцію того, що більшість методичних підходів застосовуються без дотримання основних загальноприйнятих

принципів до управління якістю продукції на рівні законодавства. Це потребує розгляду основних нормативно-правових актів у сфері управління якістю продукції та основних загальноприйнятих принципів методичних підходів до управління якістю продукцією, що найчастіше застосовуються на підприємствах РГ. Дане дослідження дасть змогу розробити новий стратегічно орієнтований підхід до управління якістю, який би на базі принципів методичних підходів та законодавства комплексно охоплював попереджувальні дії для підтримки якості продукції на відповідному рівні.

Виходячи з масштабів значення рівня якості харчових продуктів харчової промисловості для населення України як основи національної продовольчої безпеки в ринкових умовах господарювання великої ролі набуває діяльність державних органів влади щодо управління та контролю за якістю і безпечністю продукції; створення відповідної законодавчої та нормативно-правової бази з регулювання і взаємодії різних органів державної влади щодо розробки відповідних стандартів якості та здійснення контролю за їх дотриманням суб'єктами господарювання при виробництві та реалізації продукції підприємствами РГ.

На основі табл. 1 проаналізуємо нормативно-правові акти, що на сьогодні є правовою основою управління якістю продукції в Україні.

Натомість, незважаючи на розгалужену систему законодавчих та нормативно-правових актів з регулювання виробництва та реалізації екологічно безпечних, якісних продуктів харчування для населення, сьогодні існують обґрунтовані нарікання не тільки з боку українських виробників, імпортерів та експортерів, а й громадських організацій, галузевих асоціацій, споживачів продукції, які стосуються саме існуючих надмірного, декілька разів дубльованого, проте не ефективного контролю та нагляду за обігом продуктів харчування, що створює необґрунтовані бар'єри при веденні господарської діяльності.

Вищезазначене підтверджує необхідність вдосконалення та систематизації українського законодавства у сфері управління якістю і безпечністю продовольства, вдосконалення загальних, правових, організаційних та фінансових засад співпраці між державними контролюючими органами, виробниками, постачальниками і споживачами харчових продуктів. Вирішення цієї проблеми можливе в таких напрямках:

- зменшення кількості випадків дублювання обов'язків між державними органами, що займаються контролем за виробництвом, експортом, імпортом та обігом продуктів харчування;
- встановлення чіткого переліку прав та повноважень посадових осіб санітарно-епідеміологічної служби (Міністерства охорони здоров'я) МОЗ України та Державної ветеринарної служби під час перевірки ними виробництва, торгівлі і зберігання продуктів харчування;
- приведення існуючих вимог щодо безпеки продуктів харчування у відповідність до вимог державного контролю

Таблиця 1. Нормативно-правові акти України управління якістю продукції

№ п/п	Нормативно-правові акти України	Головний напрям регулювання згідно з нормативно-правовим актом
Закони України в сфері управління якістю продукції		
1	«Про безпечність та якість харчових продуктів» від 23.12.97 №771/97-ВР [4]	Закон регулює відносини між органами виконавчої влади, виробниками, продавцями (постачальниками) та споживачами харчових продуктів і визначає правовий порядок забезпечення безпечності та якості харчових продуктів, що виробляються, знаходяться в обігу, імпортуються, експортуються
2	«Про ветеринарну медицину» від 25.06.92 №2498-XII [5]	Закон встановлює правові та організаційні засади щодо забезпечення захисту життя і здоров'я людей від ризиків, що виникають у результаті хвороб, які переносяться тваринами або продукцією, що виробляється з них
3	«Про забезпечення санітарного та епідемічного благополуччя населення» від 24.02.94 №4004-XII [6]	Закон регулює суспільні відносини, які виникають у сфері забезпечення санітарного та епідемічного благополуччя, визначає відповідні права і обов'язки державних органів, підприємств, установ, організацій та громадян, встановлює порядок організації державної санітарно-епідеміологічної служби і здійснення державного санітарно епідеміологічного нагляду в Україні
4	«Про захист населення від інфекційних хвороб» від 06.04.2000 №1645-III [7]	Закон визначає правові, організаційні та фінансові засади діяльності органів виконавчої влади, органів місцевого самоврядування, підприємств, установ та організацій, спрямованої на запобігання виникненню і поширенню інфекційних хвороб людини, локалізацію та ліквідацію їх спалахів та епідемій, встановлює права, обов'язки та відповідальність юридичних і фізичних осіб у сфері захисту населення від інфекційних хвороб
5	«Про державне регулювання імпорту сільськогосподарської продукції» від 17.07.97 №468/97-ВР [8]	Закон встановлює порядок тарифного і нетарифного регулювання імпорту сільськогосподарської сировини та продуктів її переробки (далі – сільськогосподарська продукція) для створення рівних умов конкуренції між продукцією вітчизняного виробництва та продукцією нерезидентів, а також деякі методи цінової підтримки сільськогосподарських товаровиробників України
6	«Про захист прав споживачів» від 12.05.91 №1023-XII [9]	Закон регулює відносини між споживачами товарів, робіт і послуг та виробниками і продавцями товарів, виконавцями робіт і надавачами послуг різних форм власності, встановлює права споживачів, а також визначає механізм їх захисту та основи реалізації державної політики у сфері захисту прав споживачів
7	«Про внесення змін до Закону України «Про захист прав споживачів» від 01.12.2005 №3161-IV [10]	Закон регулює відносини між споживачами товарів, робіт і послуг та виробниками і продавцями товарів, виконавцями робіт і надавачами послуг різних форм власності, встановлює права споживачів, а також визначає механізм їх захисту та основи реалізації державної політики у сфері захисту прав споживачів
8	«Про стандартизацію» від 17.05.2001 №2408-III [11]	Закон встановлює правові та організаційні засади стандартизації в Україні і спрямований на забезпечення єдиної технічної політики у цій сфері
9	«Про вилучення з обігу, переробку, утилізацію, знищення або подальше використання неякісної та небезпечної продукції» від 14.01.2000 №1393-XIV [12]	Закон встановлює правові та організаційні засади вилучення з обігу, переробки, утилізації, знищення або подальшого використання неякісної та небезпечної продукції з метою недопущення негативного впливу такої продукції на життя, здоров'я людини, майно і довкілля
10	«Про екологічну експертизу» від 09.02.1995 №45/95-ВР [13]	Завданням законодавства про екологічну експертизу є регулювання суспільних відносин в галузі екологічної експертизи для забезпечення екологічної безпеки, охорони навколишнього природного середовища, раціонального використання і відтворення природних ресурсів, захисту екологічних прав та інтересів громадян і держави
11	«Про стандарти, технічні регламенти та процедури оцінки відповідності» від 01.12.2005 №3164-IV [14]	Закон визначає правові та організаційні засади розроблення і застосування національних стандартів, технічних регламентів та процедур оцінки відповідності, а також основоположні принципи державної політики у сфері стандартизації, технічного регулювання та оцінки відповідності
12	«Про підтвердження відповідності» від 17.05.2001 №2406-III [15]	Закон визначає правові та організаційні засади підтвердження відповідності продукції, систем якості, систем управління якістю, систем екологічного управління, персоналу та спрямований на забезпечення єдиної державної технічної політики у сфері підтвердження відповідності

Джерело: розроблено автором за даними [4–15].

та нагляду за харчовими продуктами, що вже гармонізовані з відповідними міжнародними вимогами;

– приведення національних вимог до маркування продуктів харчування у відповідність до національних та міжнародних вимог.

Грунтуючись на законодавчі акти ми пропонуємо нормативно-правове значення управління якістю продукції у ви-

гляді принципів, які надалі будемо застосовувати для формування нового стратегічно-орієнтованого підходу до управління якістю продукції, а саме:

- чіткість дотримання законодавства;
- орієнтація на вимоги суспільства та держави;
- гнучкість до змін, що відбуваються як у країні, так і у світі;
- адаптивність до вимог законодавства;

– результативність виконання вимог.

Дотримання даних принципів дозволяє чітко орієнтувати методичні підходи до управління якістю продукції в напрямі виконання законодавчих норм підприємствами РГ.

Для того щоб в управлінні якістю харчової продукції був присутній стратегічний характер, необхідно в загальному поєднати всі чотири методичні підходи, що розглядалися вище, в єдиний стратегічно орієнтований підхід до управління якістю продукції, оскільки застосування лише одного методичного підходу не дасть конкретно очікуваного результату в майбутньому.

Поєднання цих підходів як єдине ціле дозволяє забезпечити основу для розроблення нового стратегічно орієнтованого підходу, який буде спрямований на принципи реалізації процесного, системного, цільового та стратегічного підходів до управління якістю продукції. Даний підхід буде комплексно охоплювати визначення попереджувальних дій для підтримки якості продукції підприємств РГ на заданому рівні та її поступового підвищення відповідно до вимог стандартів законодавства. Сутність нового стратегічно орієнтованого підходу до вирішення проблем якості полягає в об'єднанні розрізнених заходів методичних підходів в єдину систему цілеспрямованих, постійно поліпшуваних дій на всіх етапах життєвого циклу харчової продукції підприємств РГ, що базується на розробленні стратегії дій у майбутньому.

Стратегічно орієнтований підхід управління якістю продукції має суттєві переваги, що відрізняють його від існуючих підходів, а саме:

- забезпечення переходу від системи якості (якщо вона є на підприємстві) до СУЯ в цілому, тобто базується на впровадженні сучасних СУЯ;
- побудова ієрархії процесів відповідно до функціональної структури підприємства, що надає можливість визначити розподіл відповідальності між керівниками структурних підрозділів та власниками процесів;
- врахування впливу зовнішнього середовища, що дозволяє адаптувати процес до цих змін;
- передбачає орієнтацію на застосування прямих інвестицій як інструмента додаткових коштів;
- спрямований на впровадження інновацій в діяльності підприємств.

Для того щоб створити досконалу методологію впровадження нового стратегічно орієнтованого підходу до управління якістю харчової продукції на підприємствах РГ, яка буде орієнтована на замовника, найвище керівництво повинне:

- визначити системи та процеси, які були б зрозумілі та керовані в напрямі підвищення їхньої результативності й ефективності;
- забезпечити результативне та ефективне функціонування процесів і управління ними в майбутньому;
- забезпечити вдосконалення вимірів і даних, що їх використовують для визначення задовільних показників якості продукції за новим підходом [16, с. 35–39].

При цьому даний підхід не повинен базуватися лише на оцінку якості продукції, а враховувати також інші показники діяльності підприємств РГ на основі застосування методу бенчмаркінгових досліджень.

Виконання бенчмаркінгових досліджень пропонуємо проводити на основі методу збору якісної інформації групою експертів за такими показниками: якість продукції, ціна, обсяг реалізації продукції, фінанси підприємства, післяпродажне обслуговування продукції, зовнішнє середовище підприємства, ефективність збуту, ринкова частка підприємства, рівень задоволеності споживачів, рівень інновацій, прибутковість, репутація, маркетинг та реклама, соціальна відповідальність.

Отже, наступним елементом стратегічно орієнтованого підходу до управління якістю продукції, який будемо застосовувати для дослідження на ресторанах це бенчмаркінгове дослідження.

Основний зміст та мета бенчмаркінгу полягають в ідентифікації відмінностей з порівнюваним аналогом (еталоном), визначення причин цих відмінностей та виявлення можливостей щодо вдосконалення об'єктів бенчмаркінгу [17, с. 137].

Для дослідження було обрано ресторани Чернівецької області, міста Чернівці, «Ватра», «Білий дім» та «Дельта». Дослідження проводилося з використанням методу збору якісної інформації групою експертів за показниками, що нами запропоновано вище. Результати аналізу подано в табл. 2.

На основі табл. 2 було визначено, що еталоном результату бенчмаркінгових досліджень є ресторан «Дельта». Порівняння ресторанів «Ватра», «Білий дім» із рестораном еталоном «Дельта» дає можливість виявити проблеми, що наявні на досліджених ресторанах.

З отриманих результатів видно, що ресторан «Дельта» є ринковим претендентом і веде активну боротьбу за ринки збуту. З використанням фронтальної атаки ресторан отримує найвищі бали. Намагаючись перевершити конкурентів в питаннях нової якісної продукції, реклами і цінової політики, ресторан освоює нові географічні ринки. Тому ми рекомендуємо ресторану дотримуватися даної позиції на ринку в майбутньому.

Друге місце посідає ресторан «Білий дім», який претендує на лідерство, але бали у даного ресторану нижчі, ніж у його конкурента ресторану «Дельта».

Третє місце займає ресторан «Ватра», оскільки даний ресторан отримав найнижчі бали. Хоч досвід роботи даного ресторану на ринку є великим, поки що за результатами досліджень ресторан залишається ринковим послідовником. За попередніми дослідженнями також було виявлено, що на даному ресторані взагалі не застосовують СУЯ.

Це зумовлює вироблення та застосування спеціальних інструментів управління. Таким інструментом виступатиме стратегія управління якістю продукції, що випускається ресторанами загалом.

Стратегія управління якістю продукції зазвичай застосовується з метою пригальмовування процесу погіршення

Таблиця 2. Бенчмаркінгове дослідження за показниками діяльності ресторанів «Ватра», «Білий дім» та «Дельта»

№ п/п	Показники	«Ватра»	«Білий дім»	«Дельта»
1	Якість продукції	4	5	5
2	Ціна продукції	3	5	5
3	Обсяг реалізації продукції	4	4	5
4	Фінанси підприємства	3	3	5
5	Післяпродажне обслуговування продукції	4	4	4
6	Зовнішнє середовище підприємства	3	5	5
7	Ефективність збуту	3	4	4
8	Ринкова частка підприємства	4	4	5
9	Рівень задоволеності споживачів	4	4	5
10	Рівень інновацій	3	4	4
11	Прибутковість	4	4	5
12	Репутація	3	4	5
13	Маркетинг, реклама	3	3	4
14	Соціальна відповідальність	4	5	4
15	Конкурентні позиції підприємства	Ринковий послідовник	Претендент	Лідер

економічних результатів функціонування ресторану під впливом як зовнішніх, так і внутрішніх чинників.

Таким чином, кінцевою метою процесу бенчмаркінгу є створення творчої атмосфери навчання на кращих прикладах чужого досвіду, прискорення переходу від найближчих нагальних удосконалень до якісного реформування, опанування найсучасніших механізмів і способів необхідного «прориву» із становища, що склалося, орієнтування на якомога повніше задоволення потреб клієнтів, задля досягнення відчутних конкурентних переваг.

Застосування нового стратегічно орієнтованого підходу на ресторанах «Ватра», «Білий дім» та «Дельта» дозволяє визначити основні етапи стратегії підвищення якості продукції (табл. 3).

Адаптація результатів бенчмаркінгу може виявитися досить складним етапом. Два ресторани не можуть бути абсолютно однакові, тому фактори успіху одного з них далеко не завжди можуть стати факторами успіху іншого.

Отже, щоб уникнути стратегічної помилки, рекомендується вибирати тільки ті стратегії, які враховують зворотний зв'язок і дозволяють переконатися, що рекомендації можуть бути дієвими, і на іншому ресторані.

Вдосконалення СУЯ продукції на основі застосування стратегічно орієнтованого підходу на ресторанах «Ватра», «Дельта» та «Білий дім» дозволяє поліпшувати якість бізнес-процесів виробничої діяльності, продукції і послуг, що в результаті призводить до зростання кількості споживачів та

Таблиця 3. Основні етапи стратегії підвищення якості продукції

Основні етапи	Фази	Забезпечення стратегічних цілей
Етап I Розробка плану	Аналіз зовнішнього середовища	Оцінюються слабкі та сильні сторони (SWOT-аналіз), конкурентоспроможність, виявляються загрози і можливості розвитку ресторану
	Підготовка	Формується комітет та робоча група, що будуть займатися документуванням різних процесів і модернізацією різних елементів системи управління якістю
	Навчання персоналу	Організується навчання персоналу, що бере участь у розробці системи підвищення якості, починаючи з вищого керівництва, що приймає стратегічні рішення про необхідність розробки системи якості. Найбільший ефект досягається, якщо навчання проходить перевірку зверху-вниз: керівники підприємства-керівники структурних підрозділів-співробітники
Етап II Затвердження плану	Визначення цілей	Визначаються стратегії і цілі в області якості на основі аналізу місії організації. Для ресторанів «Ватра», «Дельта» та «Білий дім» основними цілями будуть: 1) більш висока ефективність; 2) збільшення і збереження частки на ринку; 3) забезпечення задоволеності споживачів
	Стратегічний аналіз	Вироблення альтернативних стратегій-варіантів стратегічного розвитку: підвищення якості за рахунок інновацій у виробництві, в документообігу, закупки нових комплектуючих тощо
	Затвердження кінцевого плану	Вибір найбільш прийнятної стратегії з альтернатив – підвищення якості продукції за рахунок вдосконалення системи управління якістю на підприємстві
Етап III Регулювання	Самооцінка в організації	Необхідно критично проаналізувати діючі процеси і процедури незалежно від того, документовані вони чи ні, а також сформовану діяльність в області якості, і порівняти результати з вимогами ISO 9001
	Ідентифікація процесів	Розробляються тактичні середньострокові та оперативні плани та проекти; починається процес реалізації підходу до підвищення якості продукції
Етап IV Контроль	Розробка плану усунення	Визначаються дії і ресурси, які потрібні для усунення невідповідностей, виявлених на етапі 3; встановлюється необхідність і розробляється календарний план виконання необхідних робіт; переглядаються існуючі процеси і готується необхідна документація
	Упровадження системи СУЯ	Впроваджується документація системи підвищення якості продукції та поширюється серед користувачів, затверджуються структури служби управління якістю

тривалої тенденції збільшення прибутків. Відтак формування ефективної СУЯ на ресторани позитивно вплине на його економічний розвиток і конкурентоспроможність.

Висновки

За результатами аналізу методичних підходів до управління якістю продукції на підприємствах РГ було визначено, що успішність застосування методичних підходів до управління якістю продукції можливе лише на базі поєднання підходів в один стратегічно орієнтований підхід до управління якістю продукції, оскільки даний підхід охоплює принципи реалізації процесного, системного, цільового та стратегічного підходів до управління якістю, а також базується на принципах законодавства.

Стратегічно орієнтований підхід орієнтується на розроблені чіткої стратегії управління якістю продукції в майбутньому.

На основі стратегічно орієнтованого підходу до управління якістю продукції було запропоновано методику збору та експертного оцінювання інформації про результати господарської діяльності підприємств-конкурентів у сфері РГ за умов обмеженого доступу до офіційних звітних даних, в основу якої покладено застосування методу бенчмаркінгового дослідження. Перевірка практичної цінності зазначеної методики застосовано на ресторанах «Ватра», «Білий дім» та «Дельта». Досліджені ресторани між собою на ринку є конкурентами, тому нами було запропоновано кожному ресторану основні етапи стратегії підвищення якості продукції, що, своєю чергою, дозволяє поліпшувати якість бізнес-процесів виробничої діяльності, продукції і послуг ресторанів.

Така постановка завдання обумовлює взаємодію різних складових системи, в результаті яких виникають більш досконалі структури, здійснюється самоорганізація підприємства в цілому щодо вироблення якісної продукції.

Для підприємств РГ, які будуть приймати описаний вище стратегічно орієнтований підхід, забезпечуватиметься впевненість у можливостях своїх процесів та в якості своєї продукції, створюючи собі основу для постійного її поліпшення. Це може сприяти більшій задоволеності замовників та інших зацікавлених сторін, а також успіху організації в сфері управління якістю та безпечністю продукції.

Список використаних джерел

1. Семенов А.Г. Методичний підхід до управління якістю продукції / А.Г. Семенов, О.О. Європута, О.В. Ярошевська // Прометей. Корпоративне й антикризове управління, менеджмент, маркетинг, управління людськими ресурсами. – 2011. – №(1) 34. – С. 135–139.
2. Товста Т.Л. Оцінка рівня якості продукції як стратегічний імператив діяльності підприємства / Т.Л. Товста // Економічний вісник Донбасу. – 2008. – №2. – С. 109–113.
3. Пашенко О.П. Цільовий підхід в управлінні підприємствами харчової промисловості: суть, особливості та значення [Електрон. ресурс]

/ О.П. Пашенко. – Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua/port-tal/Soc_gum/Vzhdtu_econ/2010_1/47.pdf

4. Про підтвердження відповідності [Електрон. ресурс]: Закон України від 17.05.2001 №2406–III / Верховна Рада України. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2406-14>.

5. Про ветеринарну медицину [Електрон. ресурс]: Закон України від 25.06.92 №2498–XII / Верховна Рада України. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2498-12>

6. Про забезпечення санітарного та епідемічного благополуччя населення [Електрон. ресурс]: Закон України від 24.02.94 №4004–XII / Верховна Рада України. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/4004-12>

7. Про захист населення від інфекційних хвороб [Електрон. ресурс]: Закон України від 06.04.2000 №1645–III / Верховна Рада України. – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/1645-14>

8. Про державне регулювання імпорту сільськогосподарської продукції [Електрон. ресурс]: Закон України від 17.07.97 №468/97–BP / Верховна Рада України. – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/468/97-вр>

9. Про захист прав споживачів [Електрон. ресурс]: Закон України від 12.05.91 №1023–XII / Верховна Рада України. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1023-12>

10. Про внесення змін до Закону України «Про захист прав споживачів» [Електрон. ресурс]: Закон України від 01.12.2005 №3161–IV / Верховна Рада України. – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/3161-15>

11. Про стандартизацію [Електрон. ресурс]: Закон України від 17.05.2001 №2408–III / Верховна Рада України. – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/annot/2408-14>

12. Про вилучення з обігу, переробку, утилізацію, знищення або подальше використання неякісної та небезпечної продукції [Електрон. ресурс]: Закон України від 14.01.2000 №1393–XIV / Верховна Рада України. – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/1393-14>

13. Про екологічну експертизу [Електрон. ресурс]: Закон України від 09.02.95 №45/95–BP / Верховна Рада України. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/45/95-вр>

14. Про стандарти, технічні регламенти та процедури оцінки відповідності [Електрон. ресурс]: Закон України від 01.12.2005 №3164–IV / Верховна Рада України. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/3164-15>

15. Про підтвердження відповідності [Електрон. ресурс]: Закон України від 17.05.2001 №2406–III / Верховна Рада України. – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/2406-14>

16. Версан В.Г. Сильные и слабые стороны стандартов ИСО серии 9000 новой версии: стратегия введения в действие / В.Г. Версан // Стандарты и качество. – 2001. – №12. – С. 34–41.

17. Бублик М.І. Бенчмаркінг як спосіб одержання конкурентних переваг / М.І.Бублик, М.М. Хім'як, М.В. Лібер // Науковий вісник НЛТУ України. Економіка, планування і управління галузі. – 2009. – Вип. 19.5. – С. 136–139.

Кредитування підприємств аграрної сфери: теоретичний аспект

У статті висвітлені теоретичні аспекти кредитування підприємств аграрної сфери. Розглянуті визначення сутності кредитних відносин аграрних підприємств з банками і умови їх походження. Проаналізовані основні методи та принципи кредитування.

Ключові слова: кредит, аграрні підприємства, банк, кредитування, кредитор, позичальник.

В статье освещены теоретические аспекты кредитования предприятий аграрной сферы. Рассмотрены определения сути кредитных отношений аграрных предприятий с банками и условия их происхождения. Проанализированы основные методы и принципы кредитования.

Ключевые слова: кредит, аграрные предприятия, банк, кредитование, кредитор, заемщик.

This paper focuses on the theoretical aspects of agricultural lending sector. Definition of the nature of credit relationships with banks, farms and the conditions of their origin. Analyzed the basic methods and principles of lending.

Keywords: credit, farmers, the lender, the borrower.

Постановка проблеми. На сьогодні основною проблемою для сільськогосподарських товаровиробників є дефіцит фінансових ресурсів. Оскільки ці підприємства забезпечені власними обіговими коштами в мінімальному розмірі, необхідному для фінансування витрат поточного року під урожай майбутнього, створення мінімальних страхових запасів кормів, матеріалів та інших цінностей, це покривається короткостроковим банківським кредитом.

Кредит є тим чинником, що в умовах ринкових відносин значною мірою забезпечує структурні перевтілення й економічне зростання підприємств, що мають реальні програми виходу з кризового стану, здійснюють випуск конкурентоспроможної продукції як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринку.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Сучасні тенденції розвитку аграрної сфери, а саме забезпечення даних господарств доступними кредитними коштами для оновлення матеріально-технічної бази з метою підвищення їхньої фінансової незалежності, вимагають ґрунтовних наукових досліджень. Питання кредитування аграрних підприємств розглянуті у працях М. Дем'яненка, Ю. Скрипник, Н. Кузовенко, Т. Луцик, М. Маліка, І. Мамчур, П. Марич, Н. Танклевська. Однак, як показує огляд літературних джерел, окремі питання теорії кредитування сільгоспвиробників ще недостатньо вивчені і вимагають глибшого дослідження.

Основною **метою статті** виступає показ теоретичних аспектів кредитування підприємств аграрної сфери, вивчення основних методів і принципів кредитування.

Виклад основного матеріалу. Необхідною економічною передумовою існування кредиту є функціонування виробників на засадах комерційного розрахунку. Кредитні відносини не можуть функціонувати, якщо авансовані у виробництво кошти не здійснюють кругообігу або той, хто хоче скористатися кредитом, не має постійного доходу.

Під кредитуванням розуміють відповідні економічні відносини, що пов'язані з видачею господарствам коштів у тимчасове користування, на чітко визначені цілі, за плату та на умовах повернення.

За своєю сутністю та механізмом впливу на процес суспільного відтворення кредит є однією з найскладніших економічних категорій. Щодо цього він поступається хіба що тільки категорії грошей. Тому в економічній теорії протягом кількох століть ведуться дискусії навколо питань, пов'язаних із сутністю та роллю кредиту. Ці дискусії тривають і досі. Найпоширенішими в економічній літературі є два підходи до визначення сутності кредиту:

1) ототожнення кредиту з цінністю, яка передається одним економічним суб'єктом іншому в позику. За такого підходу увага дослідника зміщується на саму позичку, її правову форму, що зумовлює вихолощування з кредиту його економічного змісту;

2) ототожнення кредиту з певним видом економічних відносин, які формуються в суспільстві. Такий підхід дозволяє глибше дослідити економічні аспекти кредиту, економічні чинники його існування, основи та закономірності його руху. Тому цей підхід у сучасній літературі переважає. Він покладений в основу висвітлення сутності кредиту [2].

Надання позички породжує кредитні відносини між партнерами, які стають їх суб'єктами – кредитором і позичальником. Тому поняття кредиту ширше за поняття позички, бо передбачає не тільки факт надання останньої, а й відносини між сторонами, що виникають у зв'язку з наступним погашенням боргу, з урегулюванням взаємних претензій, пов'язаних із несвоєчасним поверненням коштів позичальником чи порушенням умов договору кредитором тощо. Тому позичка є ключовою ланкою кредитних відносин.

Кредитори – учасники кредитних відносин, які мають у своїй власності (чи розпорядженні) вільні кошти і передають їх у тимчасове користування іншим суб'єктам. Кредиторами можуть бути фізичні особи, юридичні особи (підприємства, організації, установи, урядові структури тощо), держава. Особливе

місце серед кредиторів посідають банки. Вони спочатку мобілізують кошти в інших суб'єктів, у тому числі і на засадах запозичення, а потім самі надають їх у позику своїм клієнтам.

Позичальники — це учасники кредитних відносин, які мають потребу в додаткових коштах і одержують їх у позику від кредиторів. Характерною ознакою позичальника є те, що він не стає власником позичених коштів, а лише тимчасовим розпорядником. Тому його права стосовно використання цих коштів дещо обмежені — він не може вийти за межі тих умов і цілей, які передбачені його угодою з позичальником [3]. З цього погляду позичальник перебуває у певній залежності від кредитора. Проте це не заперечує рівноправності сторін у кредитних відносинах.

Кредит використовується в господарській діяльності аграрних підприємств разом із власними коштами і дозволяє забезпечити виробництво необхідними ресурсами на будь-якій стадії господарського процесу:

- на першій стадії аграрному підприємству необхідні грошові кошти для придбання засобів виробництва і предметів праці;
- на другій стадії — для організації процесу виробництва (оновлення основних засобів на новій технічній основі);
- на третій стадії — для організації процесу реалізації аграрної продукції і поновлення процесу виробництва.

Виникнення кредитних відносин між підприємствами аграрної сфери і банками можливе за таких умов:

1. Учасники кредитної угоди мають бути юридичними особами і функціонувати на принципах комерційного розрахунку.
2. Підприємство (позичальник) має або бути власником майна, або мати право на користування та розпорядження ним.
3. Необхідна наявність економічних і юридичних гарантій повернення кредиту після певного строку.
4. Кредитор має бути так само заінтересований у видачі кредиту, як підприємство — в його отриманні, тобто повинні збігатися економічні інтереси суб'єктів господарювання.

Основною формою надання кредиту є пряме банківське кредитування, тобто банками видаються позики безпосередньо на оплату розрахунково-платіжних документів за придбані ними товарно-матеріальні цінності та надані послуги, на оплату праці та інші витрати. Важливими є принципи кредитування, які відіграють важливу роль у разі надання кредиту. Отже, підприємства отримують кредити на умовах терміновості, повернення, цільового характеру, забезпечення і платності.

Принцип терміновості означає, що кредит видається на відповідний, обумовлений в кредитному договорі термін і має бути погашений у визначений термін. Цей принцип має бути чітко сформульований у кредитному договорі шляхом: встановлення терміну повного повернення позики; встановлення графіка погашення позики; встановлення періоду користування позиною.

Фактична тривалість періоду користування позиною встановлюється від дати її видачі до дати повного її повернення включно. Дотримання цього принципу відкриває кожному окремому підприємству можливість для отримання нових

банківських кредитів, а також дає змогу уникнути сплати банку підвищених відсотків за несвоєчасне погашення суми позики. Якщо підприємство порушує строки погашення, банк застосовує до нього штрафні санкції і може відмовити в повторній видачі кредиту.

Принцип повернення якнайтісніше пов'язаний із принципом терміновості. Кредит має бути погашений у термін, визначений кредитною угодою. За характером повернення розрізняють кредити:

- з одноразовим поверненням, коли заборгованість за кредитом погашається у визначений в кредитному договорі день або достроково на вимогу банку чи за бажанням самого позичальника;
- з погашенням у розстрочку, тобто окремими платежами протягом встановленого кредитним договором терміну (наприклад, кредити на капітальні вкладення) або в міру надходження виручки від реалізації продукції на позичковий рахунок;
- з регресією платежів, коли кредити були видані під гарантію, поручительство чи інше боргове зобов'язання третьої особи.

Стосовно терміну повернення розрізняють строкові, пролонговані і прострочені кредити. Цільовий характер кредитування передбачає вкладення коштів на конкретні господарські цілі, що обумовлені в кредитному договорі. Цілі надання кредиту визначаються на підставі поданих позичальником господарських договорів (контрактів), бізнес-планів, цільових програм чи проектів. Принцип цільового використання кредиту тісно пов'язаний з ризиком надання кредиту. Для оцінки кредитного ризику банк аналізує реальність проекту, під який береться позика, здатність позичальника реалізувати проект і отримати прибуток, за рахунок якого буде повернуто кредит. Крім того, напрями використання позик не повинні суперечити напрямам діяльності позичальника, передбаченого його статутом.

Залежно від цілей розрізняють:

- 1) кредит для фінансування оборотного капіталу;
- 2) кредит для фінансування основного капіталу;
- 3) кредит для фінансування торговельно-посередницьких операцій.

Принцип забезпечення кредиту має на меті захист інтересів банку і недопущення збитків від неповернення боргу внаслідок неплатоспроможності позичальника. Гарантією повернення кредитів виступають різні види майна позичальника. Розмір позики під заставу визначається у відсотках від ринкової вартості застави на момент укладання кредитної угоди. При цьому вартість майна (майнових прав) позичальника, оформленого для застави, має бути не меншою за розмір кредитної заборгованості і вільною від зобов'язань позичальника щодо інших кредиторів. Перевищення ціни застави над сумою кредиту є гарантією компенсації ризику втрати, пов'язаного зі зміною ціни застави.

Принцип платності означає, що позичальник сплачує банку відповідну суму за користування кредитом у вигляді відсотка

від суми одержаної позики. Ставки відсотків встановлюються кожним банком індивідуально і диференціюються залежно від характеру призначення позики і категорії позичальника. Відсоткові ставки за користування кредитом і порядок їхньої сплати визначаються кредитним договором [1].

Кредит незалежно від своєї соціальної ролі виконує певні функції, зокрема регулювання обсягу сукупного грошового обороту, перерозподілу грошових коштів на умовах їх подальшого повернення, акумуляція тимчасово вільних грошових коштів.

Основною інвестиційною функцією комерційних банків є надання кредитів підприємницьким структурам. Кредит виступає опорою сучасної економіки, невід'ємним елементом економічного розвитку.

Висновки

Необхідною економічною передумовою існування кредиту є функціонування виробників на засадах комерційного розрахунку. Кредитні відносини не можуть функціонувати, якщо авансовані у виробництво кошти не здійснюють кругообігу або той, хто хоче скористатися кредитом, не має постійного доходу. Під кредитуванням розуміють відповідні економічні

відносини, що пов'язані з видачею господарствам коштів у тимчасове користування на чітко визначені цілі за плату та на умовах повернення.

Таким чином кредит – це одна з рушійних сил у розвитку економіки.

Список використаних джерел

1. Скрипник Ю.В. Кредитування сільськогосподарських підприємств та роль держави у фінансуванні аграрного сектору / Ю.В. Скрипник, Ю.В. Пахненко // Вісник Сумського національного університету. – 2007. – №1(22). – С. 28–30.
2. Кузовенко Н.В. Сучасні тенденції кредитного забезпечення сільськогосподарських підприємств / Н.В. Кузовенко // Вісник ХНАУ: економіка АПК і природокористування. – 2008. – №9. – С. 232–238.
3. Луцук Т.В. Кредитування підприємств АПК // Вісник Сумського Національного університету. – 2007. – №. 2. – С. 386–392.
4. Марич П.М. Фінанси агропромислових формувань: [практикум для самостійного вивчення дисципліни] / П.М. Марич. – Львів, 2002. – 311 с.
5. Маслова К.І. Гроші та кредит: [підручн.] / За ред. К.І. Маслова, П.С. Александрова. – К.: КНЕУ, 2005. – 458 с.

УДК 656.078.8:656.7:061.5 (477) (045)

В.В. ПЕРЕДЕРІЙ,
аспірант, Національний авіаційний університет

Підходи до оцінки конкурентоспроможності авіакомпанії

У статті розглянуто особливості оцінки конкурентоспроможності авіакомпанії порівняно з іншими типами підприємств, запропоновано методику оцінки конкурентоспроможності авіакомпанії, що діє за традиційною моделлю.

Ключові слова: конкурентоспроможність, авіакомпанія, пасажирські авіаперевезення, методика зваженої оцінки.

В статье рассмотрены особенности оценки авиакмпании по сравнению с другими типами предприятий, предложена методика определения уровня конкурентоспособности авиакмпании, функционирующей по традиционной модели.

Ключевые слова: конкурентоспособность, авиакмпания, пассажирские авиоперевозки, методика взвешенной оценки.

The feature of airlines competitiveness evaluation compared with other types of enterprises is considered: the method of assessing of airlines operating on the traditional model was proposed in the paper.

Keywords: competitiveness, airlines, passenger air carriages, weighted estimation methodic.

Постановка проблеми. Повітряний транспорт є одним із видів транспорту, що розвивається найбільш динамічно. Він єдиний серед усіх представлених в Україні видів не тільки досяг, а й перевищив докризові обсяги перевезень. Водночас європейський ринок пасажирських авіаперевезень зростає повільними темпами, а в певних періодах навіть спадає. Слід відмітити, що в Європі функціонує велика кількість потужних авіакомпаній, які не можуть достатньо завантажити існуючі потужності. Відповідно в найближчому майбутньому слід очікувати підвищеного інтересу до українського ринку зарубіжних перевізників. Вітчизняні авіакомпанії є значно меншими за масштабами та мають обмежені можливості порівняно з європейськими. В умовах загострення конкуренції навіть найбільші українські авіаперевізники можуть не витримати натиску і втратити позиції на ринку. Таким чином, проблеми оцінки та управління конкурентоспроможністю авіакомпанії набувають особливого значення.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Питання конкурентоспроможності широко досліджувалися низкою зарубіжних та вітчизняних учених. Серед них слід виділити праці І. Ансофа, Ж.Ж. Ламбена, М. Портера, Р.А. Фатхутдінова, Ю.Б. Іванова, Г.В. Осовської, В.А. Павлової,

А.В. Андреева та багатьох інших. Проблеми підвищення ефективності функціонування авіаційної галузі розглянуті в роботах Ю.Ф. Кулаєва, В.Г. Коби, С.М. Подрези, В.М. Загорюлька та інших. Питання забезпечення конкурентоспроможності авіакомпаній досліджувалися Л.Н. Коновою, О.В. Коваленко та В.А. Василенком [1–4], проте єдиного підходу до оцінки конкурентоспроможності не знайдено і питання підвищення рівня конкурентоспроможності вітчизняних авіакомпаній залишається розробленим не до кінця.

Метою статті є розгляд методичного підходу до оцінки поточного рівня конкурентоспроможності класичної авіакомпанії.

Виклад основного матеріалу. Оцінка конкурентоспроможності авіакомпанії має низку особливостей порівняно з оцінкою інших типів підприємств. Першою особливістю є специфіка продукту авіакомпанії. На відміну від промислових підприємств, які займаються випуском матеріальних товарів, продуктом авіакомпанії є послуги щодо перевезення пасажирів та вантажів, які мають нематеріальний характер, що значно ускладнює початкову демонстрацію цих послуг, обґрунтування їхньої собівартості та ціни реалізації. Авіаперевізник, по суті, може лише пропонувати майбутні вигоди від отримання послуги, такі як безпека авіаперевезення, чітке дотримання розкладу, зручні стикування рейсів, високий рівень сервісу, комфорт під час перельоту та при очікуванні вильоту. Водночас якість послуги оцінюється пасажиром уже після її надання, після прильоту, що може впливати при подальшому виборі авіаперевізника.

Для авіаперевезень характерними є взаємопов'язаність виробництва і споживання послуги. Споживач є невідокремленим від процесу надання послуги, що передбачає вищий рівень взаємодії на всіх етапах перевізного процесу.

Іншою особливістю послуг авіаційного перевезення є нездатність до зберігання. Вони не можуть бути виготовлені заздалегідь та збережені до моменту використання. Нерезалізовані квитки на рейс, часткова завантаженість літаків не можуть бути відновлені чи компенсовані через певний період часу.

Для авіаційних перевезень характерна яскраво виражена сезонність. Так, попит на авіаційні перевезення зростає в літній період та період зимових свят і знижується у весняно-осінній період. Відповідно, оцінка має проводитися за аналогічні періоди з урахуванням впливу сезонності та дії випадкових факторів.

Авіакомпанія як складна соціально-економічна система складається з великої кількості підсистем та водночас взаємодіє зі значною кількістю суміжних систем, що зумовлює певні особливості визначення рівня її конкурентоспроможності. Крім того, авіакомпанії зазнають значного впливу державного та міждержавного регулювань. Так, авіакомпанії мають дотримуватися норм національного законодавства країни базування, норм міжнародного права та різноманітних наднаціональних органів (ICAO, IATA тощо).

Оцінка конкурентоспроможності здійснюється за чинними, які найбільше впливають на ефективність роботи авіакомпанії (ключовими факторами успіху).

Визначення ключових факторів успіху авіакомпанії, на думку автора, є одним з найважливіших етапів управління конкурентоспроможністю авіакомпанії. Правильно визначені фактори успіху авіакомпанії з урахуванням бачення вищим керівництвом цілей та завдань стають базою для розробки стратегічного плану розвитку авіакомпанії.

Запропонована автором методика оцінки рівня конкурентоспроможності авіакомпанії ґрунтується на показниках, які мають різну розмірність і характеризують різні аспекти функціонування авіакомпанії, в тому числі містить певні дані, які можуть бути комерційною таємницею. Відповідно, навіть при досконало організованій системі роботи з інформацією досить часто можуть виникати труднощі з її отриманням. В такому випадку оцінка вищезазначених видів даних може здійснюватися експертним методом. Звичайно, відповідність таких оцінок реальному стану значною мірою визначається ступенем кваліфікації експертів та управлінців компанії. Така інформація часто має оціночний характер. Хоч із розвитком інформаційних технологій значного поширення набуває спеціальне прикладне програмне забезпечення, що допомагає визначити закономірності розвитку заданих процесів та прогнозувати їх подальший розвиток. Прикладом є програмне забезпечення для імітаційного моделювання. Цей програмний продукт надає можливості розробки моделей у таких сферах: виробництво, логістика та ланцюги поставок, ринок та конкуренція, бізнес-процеси та сфера обслуговування, інформаційні системи тощо. Відповідно, він може широко використовуватися при визначенні тенденцій розвитку ринку та окремих процесів і сприяти кращому обґрунтуванню управлінських рішень для забезпечення високого рівня стратегічної конкурентоспроможності авіакомпанії.

Ефективне управління конкурентоспроможністю авіакомпанії неможливе без урахування середовища формування конкурентоспроможності та оцінки впливу його чинників на рівень конкурентоспроможності в поточному та стратегічному періоді. Крім того, доцільним є визначення вагомості впливу внутрішніх чинників та оцінка стабільності факторів зовнішнього середовища. Визначення ролі факторів є важливим для встановлення пріоритетності рішень щодо управління внутрішнім потенціалом та нейтралізації можливих впливів, зумовлених змінами в зовнішньому середовищі.

Для кращого розуміння процесів формування конкурентоспроможності авіакомпанії автором побудовано схему забезпечення конкурентоспроможності авіакомпанії (див. рис.).

Конкурентоспроможність авіакомпанії формується під впливом низки чинників внутрішнього та зовнішнього середовища.

До основних чинників формування конкурентоспроможності внутрішнього середовища можна віднести якість управління, структуру власності авіакомпанії, стан парку по-

вітряних суден, ефективність операційної діяльності, фінансово-економічний стан, якість послуг авіакомпанії, імідж авіакомпанії, забезпеченість авіаційним персоналом та його якісні характеристики, корпоративна культура авіакомпанії тощо. Внутрішні фактори знаходяться в постійному взаємозв'язку із зовнішніми, але на відміну від останніх значно легше піддаються оцінці і, відповідно, управлінню. Більшість зовнішніх чинників конкурентоспроможності характеризуються динамічністю та високим рівнем невизначеності і можуть різко змінити конкурентну позицію підприємства як у бік зростання, так і значно її знизити.

До базових зовнішніх факторів конкурентоспроможності, на думку автора, можна віднести географічне положення країни базування авіакомпанії, демографічний, економічний та політичний стані в базовій країні та країнах, частка яких у структурі польотів авіакомпанії є найбільшою, рівень інтеграції країни у світове співтовариство, державна політика у сфері авіації, потенціал та темпи зростання ринку авіаперевезень, вплив урядових та неурядових організацій у галузі цивільної авіації, розвиток технологій авіаційної галузі.

Зовнішні фактори умовно можна поділити на відносно стабільні та нестабільні. Так, високий рівень стабільності притаманний географічному положенню країни, зміні демографічної ситуації, діяльності міжнародних організацій, державній політиці тощо. Менш стабільними є політичне та особливо економічне середовище, для яких характерна висока частота змін.

Сукупність зовнішніх та внутрішніх чинників конкурентоспроможності формують конкурентний потенціал авіакомпанії.

Він, своєю чергою, може поділятися на складові: економічний, виробничий, маркетинговий, трудовий, ринковий, інтелектуальний, науково-технологічний тощо. Максимально ефективне використання конкурентного потенціалу можливе лише за умови розуміння причинно-наслідкових зв'язків між факторами та можливості достовірної оцінки вищезазначених складових.

Оцінка здійснюється різними методами. Найбільш поширеними методами є матриці BCG, SWOT, PEST-аналіз, PIMS-аналіз тощо. На основі отриманих результатів приймаються управлінські рішення, ефективність яких залежить від якості отриманих даних, досвіду та здібностей керівника. Своєчасні та обґрунтовані управлінські рішення створюють конкурентні переваги авіакомпанії. Конкурентні переваги можуть класифікуватися за багатьма ознаками. На думку автора, класифікувати конкурентні переваги авіакомпанії доцільно за такими ознаками:

- за джерелами походження: внутрішні та зовнішні;
- за вагомістю: надзвичайно важливі, важливі та незначної ваги;
- за терміном дії: довгострокові, середньострокові та короткострокові;
- за складністю набуття: легко відтворювані та складно відтворювані;
- за спрямованістю: стратегічні та тактичні;
- за рівнем стійкості: стійкі та нестійкі.

Можливість класифікації та віднесення конкурентних переваг до однієї із запропонованих категорій дозволяє підви-

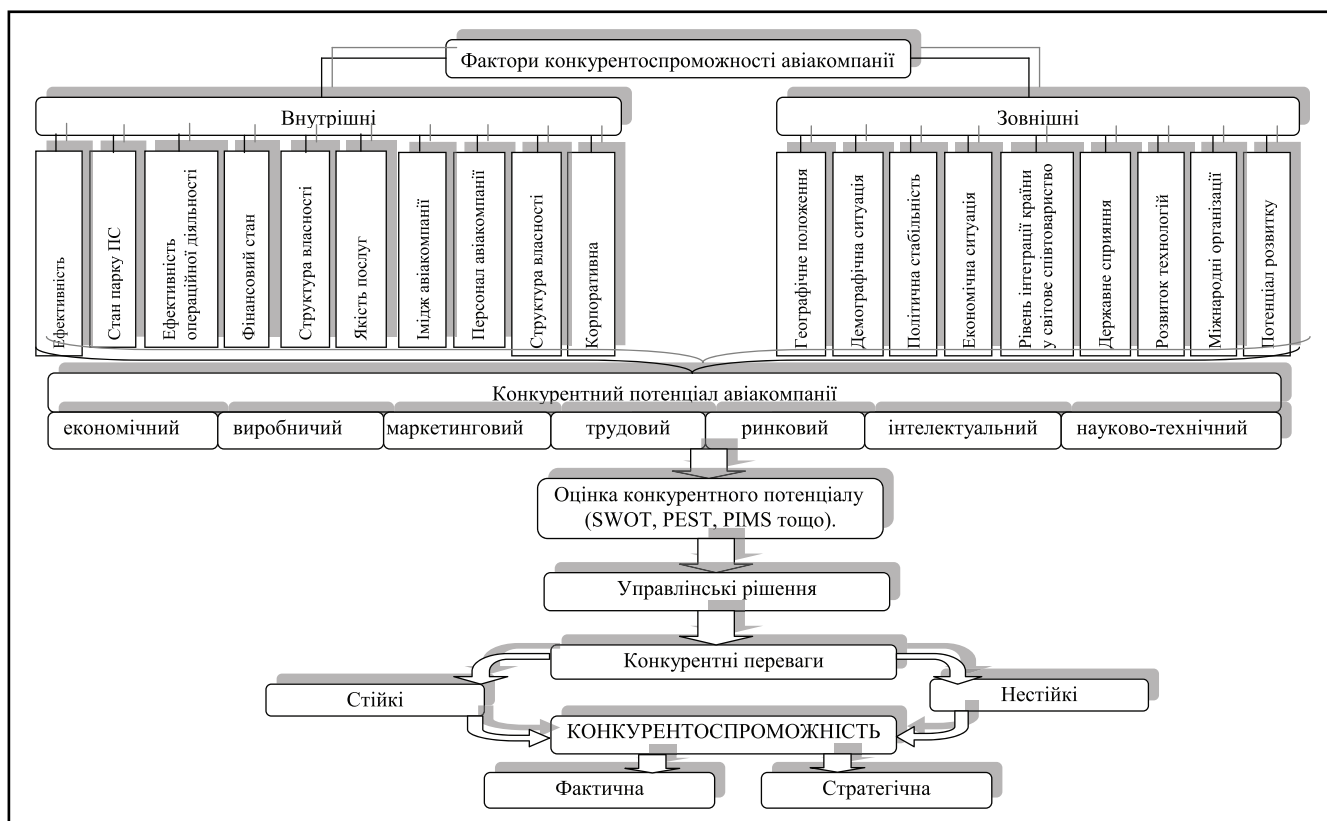


Схема забезпечення конкурентоспроможності авіакомпанії

щити обґрунтованість та відповідно якість рішення щодо підвищення конкурентоспроможності авіакомпанії. Сукупність конкурентних переваг і формуватиме конкурентоспроможність авіакомпанії в поточній та стратегічній перспективі.

Одним з етапів управління конкурентоспроможністю авіакомпанії є визначення поточного рівня конкурентоспроможності. Автором запропонована така послідовність дій для оцінки та підвищення конкурентоспроможності авіакомпанії:

- 1) визначення складу та структури групи експертів та підбір експертів необхідної спеціалізації та кваліфікації;
- 2) проведення оцінювання експертами значень запропонованих показників та опрацювання отриманих результатів;
- 3) опрацювання отриманих експертним шляхом даних та наявної інформації щодо діяльності підприємства, розрахунків відповідних коефіцієнтів;
- 4) переведення абсолютних показників у відносні;
- 5) розрахунок групових показників конкурентоспроможності та інтегрального показника конкурентоспроможності авіакомпанії;
- 6) аналіз зміни інтегрального показника в динаміці;
- 7) визначення шляхів та методів підвищення конкурентоспроможності авіакомпанії;
- 8) розробка комплексу заходів щодо підвищення конкурентоспроможності авіакомпанії.

Найбільш конкурентоспроможною є та авіакомпанія, де найефективніше організована робота всіх складових. На роботу авіаперевізника впливає безліч чинників. Автором запропоновано розраховувати рівень конкурентоспроможності за сімома групами показників, які найповніше характеризуватимуть ефективність діяльності авіакомпанії. До них належать: стан парку повітряних суден авіакомпанії, репутація авіакомпанії, фінансовий стан авіакомпанії, її ринкові характеристики, ефективність операційної діяльності, рівень організаційного забезпечення діяльності авіакомпанії та кадрове забезпечення.

Оскільки кожен із запропонованих показників має різний ступінь впливу на діяльність авіакомпанії, з метою підвищення об'єктивності оцінки рівня конкурентоспроможності авіакомпанії доцільно використати коефіцієнти вагомості.

При визначенні конкурентоспроможності авіакомпанії особливу увагу слід приділити моделі її функціонування. Так, запропонована методика розроблялася для оцінки конкурентоспроможності класичної авіакомпанії.

Авіакомпанії можуть працювати в різних сегментах та за різними моделями, а саме:

- регулярні пасажирські перевезення;
- нерегулярні (чартерні) перевезення;
- лоу-кост перевезення;

- вантажні перевезення;
- бізнес-авіація тощо.

Оцінка конкурентоспроможності всіх цих напрямів відрізнятиметься за коефіцієнтами вагомості тих чи інших факторів. Наприклад, визначено, що для пасажирів традиційних авіакомпаній крім безпеки перевезення, яка є пріоритетом для всіх типів авіакомпаній, найважливішими показниками є пунктуальність перевезення, рівень комфорту, якість сервісу тощо.

При оцінці ж лоу-кост авіакомпаній найважливішою характеристикою буде стан парку повітряних суден, оскільки успішність діяльності найбільше визначається паливною ефективністю літаків, часом технічного обслуговування тощо. Пасажири цих авіаліній менш вимогливі і не очікують високої якості сервісу, оскільки свідомо надають пріоритет вартості перевезення. Крім того, по-різному визначатиметься і ефективність експлуатації повітряних ліній, оскільки лоу-кост перевізники переважно здійснюють перельоти «з місця до місця», в той час як більшість традиційних авіакомпаній використовують мережеву модель.

Бізнес-авіація орієнтована на ділових пасажирів із високим рівнем доходу для яких зручність і комфорт є визначальними факторами. Параметр вартості перевезення не матиме такого значення, як, наприклад, у традиційних чи лоу-кост авіакомпаній.

Висновки

Оцінка конкурентоспроможності авіакомпанії має низку особливостей порівняно з іншими типами підприємств. Вона має враховувати тенденції факторів внутрішнього та зовнішнього середовища, взаємодії з іншими підприємствами, сезонність тощо. Крім того, оцінка відрізняється для різних типів авіакомпаній і має власну специфіку. Визначення конкурентоспроможності авіакомпанії є важливим елементом процесу управління конкурентоспроможністю авіаперевізника і визначає його здатність зберігати та збільшувати ринкові позиції.

Список використаних джерел

1. Василенко В.А. Оцінка конкурентоспроможності авіакомпаній в період економічної нестабільності / Василенко В.А. // [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Vchnu_ekon/2011_1/O20-O24.pdf
2. Оценка конкурентоспособности авиакомпаний на авиатранспортном рынке Украины: дис. канд. экон. наук: 08.07.04 / Кононова Л.Н.; Национальный авиационный ун-т. – К., 2002. – 268 л.
3. Павлова В.А. Конкурентоспособность предприятия: оценки та стратегия забезпечення / Павлова В.А. // Дніпропетровський університет економіки і права. – Д.: Видавництво ДУЕП, 2006. – 216 с.

Економіко–математична модель адаптації авіакомпанії до ринку перевезень

У статті досліджені особливості адаптивного управління авіакомпанії з використанням інструментарію економіко–математичного моделювання, визначені переваги та особливості методики *yield management* та управління витратами з використанням динамічного методу, розроблена економіко–математична модель адаптації авіакомпанії до ринку перевезень.

Ключові слова: адаптація, економіко–математична модель, авіакомпанія, управління витратами.

В статье исследованы особенности адаптивного управления авиакомпаниями с использованием инструментария экономико–математического моделирования, определены преимущества и особенности методики *yield management* и управления затратами с использованием динамического метода, разработана экономико–математическая модель адаптации авиакомпании к рынку перевозок.

Ключевые слова: адаптация, экономико–математическая модель, авиакомпания, управление затратами.

In the article the peculiarities of airline adaptive management using the tools of economic and mathematical modeling were researched, benefits and features of «*yield management*» method and cost management using dynamic method were defined, economic and mathematical model of airline adaptation to market was developed by the author.

Keywords: adaptation, economic and mathematical model, airline, cost management.

Постановка проблеми. Авіакомпанія є складною системою, яку можна описати певною економіко–математичною моделлю з метою проведення аналізу аспектів її діяльності та розв'язання завдань, пов'язаних із визначенням і реалізацією напрямів її перспективного розвитку. Для успішної реалізації стратегії розвитку із забезпеченням відповідного рівня конкурентоспроможності керівництво міжнародних авіакомпаній розробляє оперативні та стратегічні управлінські рішення. Досить часто управлінські рішення приймаються, базуючись на наявних вихідних даних імовірного характеру, оскільки існує високий ступінь невизначеності авіасередовища та певна непрогнозованість подій.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Вирішенню різних аспектів проблем управління діяльністю підприємств із використанням економіко–математичного моделювання присвячено багато праць вітчизняних та зару-

біжних науковців, зокрема Х. Ванга, Г. Канреутара, С. Дівана, В. Дубініної, Є. Комарістого, С. Коновалової, Є. Курочкина, Н. Ластіг, Р. Мерхежа, О. Плешакової, А. Реган, Т. Сергуїної, К. Скуратова, Б. Сміта, Т. Тарасової, Дж. Хіла та інших.

С.О. Коноваловою у дослідженні [2] вирішено актуальне завдання адаптивного управління економічними системами, розроблена концепція адаптивного управління економічними системами, що дозволяє підвищити ефективність функціонування систем за рахунок корегування структурних диспропорцій розвитку і вибору оптимальної стратегії диверсифікації; запропоновані економіко–математичні моделі адаптивного управління структурними змінами і вибору технологічних стратегій в економічних системах. Таким чином, керівництву організації при адаптивному управлінні важливо не стільки акцентувати увагу на якомусь одному параметрі її функціонування, а вміти взаємопов'язувати можливості для досягнення більшого ефекту.

Нами відзначено у [4], що вітчизняні авіаперевізники функціонують в умовах посилення конкурентної боротьби на внутрішньому та міжнародних ринках, що обумовлює необхідність вжиття заходів керівництвом авіакомпаній щодо оптимізації їх діяльності з урахуванням факторів внутрішнього та зовнішнього середовища з використанням інструментарію економіко–математичного моделювання.

Незважаючи на різнобічні дослідження проблем управління авіакомпаній з урахуванням ринкових умов, на сьогодні залишаються недостатньо розробленими пропозиції щодо сценарних варіантів адаптивного розвитку авіаперевізників до зміни глобального конкурентного середовища з використанням економіко–математичного моделювання.

Мета статті – дослідження особливостей управління витратами та доходами авіаперевізників, розробка економіко–математичної моделі адаптації авіакомпанії до ринкових умов шляхом оптимізації її діяльності та ефективного поєднання складових ресурсного потенціалу.

Виклад основного матеріалу. Економіко–математична модель оптимізації діяльності авіакомпанії є важливим елементом організаційно–економічного механізму адаптації авіакомпанії до умов глобалізованих ринків авіаперевезень. Необхідно, щоб модель оптимізації діяльності авіакомпанії враховувала специфіку надання авіапослуг (авіакомпанія розглядається одночасно як виробнича структура і структура, що відноситься до сфери послуг). Також авіакомпанії важливо враховувати взаємопов'язані інтереси партнерів –

авіакомпанії (її власників та акціонерів), співробітників авіакомпанії, цільової аудиторії (пасажирів, власників та відправників вантажів тощо), авіаперевізників – учасників авіаційних альянсів та ін.

При виборі стратегічного напрямку розвитку авіакомпанії можна керуватися трьома основними оптимізаційними завданнями (стратегічними альтернативами):

1) забезпечення рівня якості наданої авіапослуги, не нижчого за заданий, за визначений час і фінансові ресурси. Цього можна досягнути через створення відносно централізованої організаційно-економічної структури авіакомпанії з налагодженим зворотним зв'язком;

2) мінімізація витрат, необхідних для надання авіапослуги за визначений час при певному рівні якості авіапослуги;

3) мінімізація часу, необхідного для надання авіапослуги, за визначені фінансові ресурси при певному рівні якості авіапослуги. Це завдання розв'язується через запровадження сучасних інноваційних рішень у діяльність авіакомпанії (використання нових організаційно-економічних форм господарювання, запровадження сучасних ІТ-систем, модернізацію існуючого обладнання чи закупівля нового, підвищення продуктивності праці співробітників авіакомпанії, зокрема, завдяки підвищенню кваліфікаційного рівня працівників) [6].

Вибір однієї з вищезазначених стратегічних альтернатив для оптимізації діяльності авіакомпанії дозволить визначити стратегію, політику та тактику її перспективного розвитку, основні складові та цільове спрямування економіко-математичної моделі.

Для того щоб вижити, авіакомпанії розвивають та оптимізують свою діяльність, зокрема активно запроваджуючи моделі управління доходами (yield management models). Як нами визначено у [5], основною перевагою використання концепції yield management є можливість розробки альтернативних варіантів прогнозу попиту на авіаперевезення з урахуванням двох ключових параметрів – обсягу та ціни на одиницю послуг. Традиційний yield management базується на таких основних принципах, як: сегментація ринку, диференціація продукту, встановлення ціни та обмежень, можливість управління та дистрибуція.

Виходячи з результатів досліджень [10–12] до причин використання yield management у галузі авіаперевезень можна віднести такі: неможливість збереження надлишкового ресурсу, необхідність прийняття стратегічних рішень при відносній невизначеності майбутнього попиту, можливість авіакомпаній розрізняти сегменти споживачів із різними кривими попиту, можливість використання однакових потужностей для перевезення різних пасажирів та орієнтація авіаперевізників на отримання прибутку і наявність широкої свободи дій.

Ефективне управління доходами максимізує або суттєво збільшує доходи за незмінних обсягів перевезень на базі використання прогнозу періодів пікового та низького рівня попиту, переміщення попиту з періодів пікового попиту на періоди низького рівня попиту, збільшення тарифів за не

заздалегідь зроблене бронювання [1]. Також важливим аспектом управління результатами авіакомпанії є бюджетне управління із взаємоув'язкою бюджету доходів і витрат та бюджету руху грошових коштів, а також використання цілеспрямованого управління фінансовими потоками [7].

Поширенню yield management в авіаіндустрії сприяло створення сучасних комп'ютеризованих систем управління доходами з використанням математичного програмного забезпечення – Rembrandt, AIRMAX, OR models та інші. Yield management сприяє оптимізації діяльності навіть найбільш розвинених міжнародних авіакомпаній. Використання системи yield management надасть змогу великим авіакомпаніям отримувати додатково фінансові надходження на рівні 3–6% від загальних обсягів щорічних доходів, що може становити приблизно \$450–500 млн. Комплексне запровадження методики управління доходами у галузі повітряних перевезень може призвести до збільшення щорічних доходів авіаперевізників більш ніж на \$15 млрд. Авіакомпанії України періодично відчують проблеми з організацією рейсового завантаження, чого можна уникнути, використовуючи сучасні системи управління доходами.

На базі проведених досліджень можна зробити висновок, що запровадження системи yield management у провідних вітчизняних авіакомпаніях приведе до підвищення їхньої прибутковості та дозволить оптимізувати діяльність зі збереженням орієнтації на міжнародні ринки авіаперевезень.

Вітчизняним авіакомпаніям, маючи невисокий рівень рентабельності внаслідок впливу внутрішніх та зовнішніх факторів, необхідно реалізувати стратегії, спрямовані на мінімізацію витрат. При управлінні витратами підприємствам, з урахуванням принципів стратегічного менеджменту, необхідно сформувати відповідну стратегію мінімізації витрат та управління результатами діяльності організації, розробити генеральну програму оптимального використання наявних ресурсів з огляду на визначену мету та конкретні розміри витрат [8]. У той же час недоцільно обмежувати діапазон змін в авіакомпаніях, концентруючи зусилля тільки на мінімізації витрат, оскільки зі зниженням ступеню лояльності споживачів до перевізника все більшого значення набувають такі заходи, як удосконалення форматів дистрибуції та підвищення рівня сервісного обслуговування. Орієнтація на зменшення витрат не повинна призводити до зниження здатності авіакомпанії задовольняти потреби клієнтів (жертвуючи всім заради своєї вигоди) і здатності перевізника своєчасно та ефективно реагувати на зміни в бізнес-середовищі в майбутньому. Головне, щоб у рамках перегляду пріоритетів розвитку авіакомпанії не були порушені раніше добре організовані бізнес-процеси.

Заходи щодо зменшення витрат обов'язково необхідно поєднувати з реструктуризацією самої авіакомпанії, оскільки фрагментарні зміни не будуть мати суттєвого ефекту. Стратегії мінімізації витрат необхідно реалізовувати не тоді, коли авіакомпанія перебуває у важкому кризовому стані,

оскільки це може призвести до прийняття поспішних, необдуманих і необґрунтованих управлінських рішень та короткострокового вирішення проблем. Дані стратегії повинні мати націленість на довгостроковий результат. Таким чином, недоцільно, наприклад, збільшувати тарифи на авіаперевезення пасажирів тільки через бажання збільшити доходи і завдяки цьому, покривши витрати, отримати прибуток. Це все може результатуватися у відтік споживачів (зокрема, до низькобюджетних авіакомпаній) і в кінцевому випадку призвести до зменшення доходів.

Необхідно відзначити, що у рамках реалізації стратегії управління витратами авіакомпанії доцільно удосконалити практику використання хеджування для зменшення паливних витрат за рахунок форвардних контрактів та опціонів щодо авансових закупівель палива (нафтопродуктів) при його поставці у майбутньому за ціною, зафіксованою на момент укладання угоди. Це допомагає захистити себе від несприятливих змін – підвищення цін на ринку та зменшити валютні ризики.

Таким чином, авіакомпанія, відштовхуючись від відомого розміру паливних витрат, може планувати свою діяльність. Проблемними питаннями в даному напрямі залишається недостатній розвиток фінансового ринку України. Найуспішнішими у застосуванні практики хеджування паливних витрат залишаються низькобюджетні авіаперевізники, а також провідні авіакомпанії світу. Це дозволяє їм, навіть за негативних тенденцій на ринку, утримувати свої позиції і бути прибутковими. У практичній діяльності має місце і недостатньо успішний досвід у цій сфері, зокрема у Delta airlines та Austrian airlines, що пояснюється не реалізацією прогнозів щодо зростання цін на нафтопродукти, а навпаки, їх падінням, а також необхідністю володіння вільними коштами для участі в хеджуванні. Хоч відмова від використання хеджування не дає впевненості авіакомпаніям у завтрашньому дні.

Ще одним важливим напрямом мінімізації витрат вітчизняних авіакомпаній є використання однотипного флоту на середньомагістральних маршрутах, оскільки це дозволить зменшити витрати на технічне обслуговування та ремонт через використання запчастин тільки для однієї моделі літака, забезпечить економію коштів на навчання екіпажів та персоналу з техобслуговування внаслідок відсутності необхідності реалізації окремих програм навчання для експлуатації кожного типу літака, які наявні у перевізника. Політика поступового оновлення та розширення парку ПС почала реалізовуватися провідним вітчизняним авіаперевізником «Міжнародні Авіалінії України» (МАУ). До літнього сезону 2013 року керівництво авіакомпанії планує збільшити кількість літаків Boeing 737–800 Next Generation до восьми за рахунок операційного лізингу. Використання нових ПС забезпечить збільшення паливної ефективності (у середньому на 24% порівняно з іншими літаками у флоті авіакомпанії) та екологічності авіаперевезень, підвищить рівень їх комфортності для пасажирів, дозволить підтримати реалізацію стратегічних планів авіакомпанії щодо розвитку мере-

жі авіаліній. Таким чином буде зроблено значний крок у бік зменшення витрат.

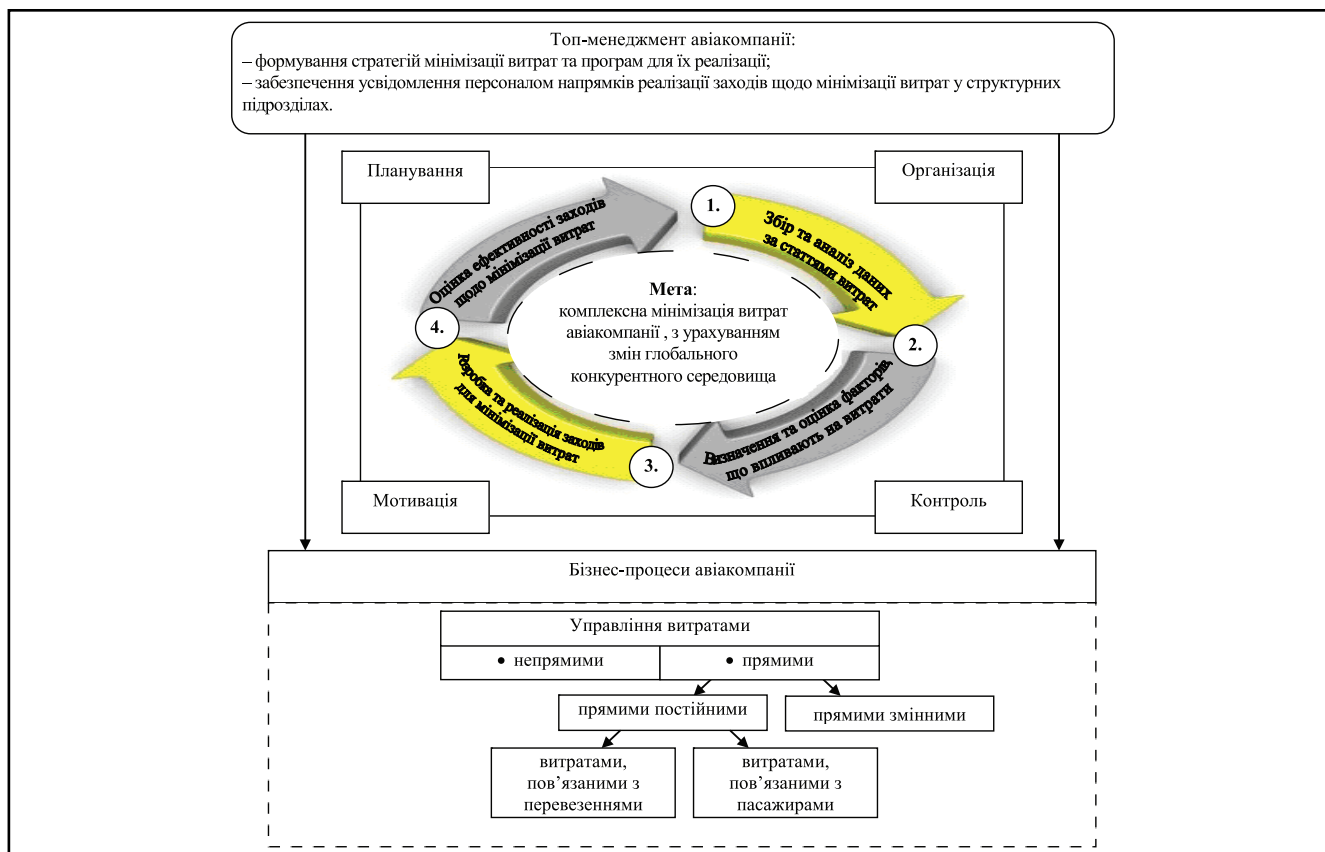
В умовах загострення конкуренції з боку лоукост–перевізників вітчизняним авіакомпаніям необхідно орієнтуватися у своєму довгостроковому розвитку на включення до власної мережі авіаліній далекомагістральних маршрутів та виходячи з цього оптимізацію парку ПС. Саме цей авіаційний продукт створить додаткову конкурентну перевагу перед низькобюджетними перевізниками. Як потенційний сегмент для збільшення доходів варто розглядати пасажирів преміум–класу. До 2013 року далекомагістральні авіаперевезення здійснювала тільки одна вітчизняна авіакомпанія – «АероСвіт». На перспективу авіаперевізнику «Міжнародні Авіалінії України» також необхідно розвивати ті сегменти, які недоступні для лоукост–авіакомпаній. На даний час відкриття авіаційного ринку та зменшення протекціоністських бар'єрів може призвести до витіснення МАУ з ринку низькобюджетними авіакомпаніями, які мають схожі пропозиції.

Для комплексного ефекту від реалізації вищенаведених стратегій мережевим перевізникам (яким є авіакомпанія МАУ) необхідно використовувати сучасну практику реінжинірингу бізнес–процесів управління витратами авіакомпанії. Це, на думку автора, дозволить підійти до проблем не локально, покращуючи тільки один аспект діяльності авіакомпанії, а використати системний ефект від оптимізації найголовніших бізнес–процесів, які є визначальними при мінімізації витрат.

У результаті проведеного аналізу діяльності вітчизняних авіакомпаній визначено, що одним з основних критеріїв їхнього розвитку в конкурентному середовищі є мінімізація витрат. Система управління витратами авіакомпанії має забезпечувати цілеспрямований вплив суб'єкта управління (керівництва авіакомпанії) на бізнес–процеси для підтримки оптимального рівня прямих та непрямих витрат з використанням динамічного методу, що передбачає:

- збір та аналіз даних за статтями витрат;
- визначення та оцінку факторів, що впливають на витрати;
- розробку та реалізацію заходів для зменшення витрат;
- оцінку ефективності заходів щодо зменшення витрат (див. рис.).

Адаптація авіакомпанії до умов ринку є динамічним та багаторівневим процесом, що має супроводжувати її діяльність упродовж усього часу її функціонування. На певних етапах життєдіяльності авіакомпанії цей процес має бути більш активним, на інших етапах він може бути менш помітним, але він має супроводжувати діяльність авіакомпанії, яка хоче залишатися на глобальному ринку авіаперевезень весь час. Більш активним цей процес має бути в період, коли авіакомпанія намагається увійти на ринок міжнародних авіаперевезень та закріпитися на ньому. Якщо авіакомпанія вже знаходиться на цьому ринку, вона повинна відстежувати зміни та тенденції ринку, динаміку поведінки партнерів, конкурентів, споживачів авіаційного продукту та враховувати це у своїх планах, методах роботи та взаємодії з іншими учасниками ринку.



Система управління витратами авіакомпанії

Узагальнено автором на основі [3, 9].

Адаптація авіакомпанії є багатогранним процесом, не всі складові якого можна представити у вигляді економіко-математичної моделі, точніше, системи моделей, через те, що не всі складові можуть бути формалізовані, описані у вигляді математичних залежностей та забезпечені числовими даними для виконання подальших розрахунків. Утім такі складові процесу адаптації, як формування парку повітряних суден, розрахунок та створення мережі маршрутів, розподіл парку ПС у мережі маршрутів, розробка розкладів роботи екіпажів та їхня доставка, можуть бути формалізовані та забезпечені даними для виконання розрахунків та пошуку оптимальних варіантів. При цьому термін «оптимальний» потребує уточнення та певного розуміння, оскільки, як зазначено вище, процес адаптації є динамічним та багаторівневим. Рішення, які прийняті сьогодні та є найкращими на даний момент та на майбутнє при певних припущеннях щодо розвитку подій на глобальному ринку, можуть виявитися не найкращими завтра, при реалізації інших сценаріїв розвитку ринку, які в припущеннях не фігурували або розглядалися як малоімовірні та малозначущі.

Багаторівневості полягає в тому, що деякі рішення приймаються на декілька років і потім їх не можна змінити чи змінити буде пов'язана зі значними організаційними труднощами та значними фінансовими витратами. Інші рішення приймаються на менший термін та більш легко коригуються при зміні зовнішніх чинників. На низовому рівні знаходяться рі-

шення, які приймаються в рамках оперативного управління і характеризуються коротким терміном дії, легко коригуються новими оперативними рішеннями.

Проте, всі види рішень мають свою складність в їхній генерації та виборі найкращих. Так, оперативні рішення найбільш забезпечені інформацією, але складність їх прийняття може якраз полягати у великому обсязі різноманітної інформації, яку необхідно обробити для прийняття кінцевого рішення. Рішення середнього рівня управління можуть також прийматися на основі врахування великого обсягу інформації, але ця інформація може в значній мірі бути не певною, прогноною та мати значні прогалини. Прийняття рішень на верхньому рівні управління є найбільш складною складовою адаптації, оскільки при їхньому прийнятті необхідно враховувати можливість зміни ринкової ситуації у різних напрямках, тобто зміни зовнішніх неконтрольованих чинників. Причому рішення мають бути такими, щоб забезпечити конкурентоспроможність авіакомпанії при широкому спектрі можливих змін на ринку авіаперевезень.

Отже, на думку автора, термін «оптимальність» слід насамперед розуміти як властивість рішень бути такими, що забезпечують стійкість авіакомпанії у сенсі конкурентоспроможності та фінансової стабільності при значних змінах на ринку авіаперевезень.

Щодо складових процесу адаптації, які перелічені вище та можуть бути представлені у вигляді економіко-математичної

моделі чи системи моделей, то рішення, що стосуються формування парку ПС, є рішеннями вищого рівня управління, рішення щодо створення мережі маршрутів слід розглядати як рішення середнього рівня управління, розподіл парку ПС по мережі маршрутів можна вважати ближчими до оперативних рішень, а розробка розкладів роботи екіпажів та їх доставка відповідає нижчому рівню прийняття рішень, хоч і знаходиться на більш вищому рівні, ніж оперативні поточні рішення.

При формулюванні математичної моделі будемо виходити з того, що авіакомпанія вже якимось чином представлена на ринку та надає певний обсяг послуг з авіаперевезень, але вона прагне змінюватися, щоб відповідати новим вимогам ринку та залишатися конкурентоспроможною.

Розглянемо певний часовий горизонт моделювання T , що вимірюється роками, та розділимо його на підперіоди, які будемо вважати місяцями. Початковий стан авіакомпанії пов'яжемо з періодом $0 \in T$.

Для моделювання використаємо такі дані, параметри та характеристики:

T – множина часових періодів, що розглядається в моделі;

$t \in T$ – окремий період моделювання, $t = 0, 1, \dots, T$;

T_1 – підмножина суміжних періодів, сумарний час яких дорівнює одному року;

ρ – ставка дисконтування, приведена до проміжку часу одного періоду;

S_t – множина типів ПС, які може використовувати авіакомпанія у період t ;

k_{st} – кількість ПС типу $s \in S_t$ у період t , які можуть бути в парку ПС авіакомпанії;

J_t – множина авіаліній, на яких авіакомпанія може виконувати рейси в період t ;

d_{jt} – попит на авіаперевезення на авіалінії j у період t ;

C_{sjt}^I – витрати авіакомпанії, що пов'язані з виконанням рейсу літаком типу s на авіалінії j у період t при рівні завантаження γ ;

r_{jt} – середній тариф на перевезення одного пасажирів на авіалінії j у період t ;

σ_{jt} – рівень тарифів, який встановлює авіакомпанія, відносно середнього тарифу при перевезенні пасажирів по авіалінії j у період t , $\sigma_{jt} > 0$;

$\delta_{jt}(\sigma_{jt})$ – частка попиту на авіаперевезення на авіалінії j , який може покрити авіакомпанія, як функція від рівня тарифів;

$\gamma_{jt}(\sigma_{jt})$ – граничний рівень завантаження рейсів на авіалінії j у період t як функція від рівня тарифів.

Характеристики ПС, що будуть використані у моделі.

n_s – кількість пасажирських місць у літаку типу s ;

Φ_s – максимальний наліт годин для ПС типу s за один період;

Φ_s – максимальний річний наліт годин для ПС типу s ;

$C_{st}^{+\Delta}$ – витрати авіакомпанії, що пов'язані зі збільшенням кількості ПС типу s на один літак у період t ;

$C_{st}^{-\Delta}$ – витрати або штраф, можливо, дохід авіакомпанії, що пов'язані зі зменшенням кількості ПС типу s на один літак у період t .

Характеристики авіаліній:

Δt_{sj} – час виконання перельоту по авіалінії $j \in J$ на ПС типу s ;

S_{jt} – множина типів ПС, які можуть бути використовуватися на авіалінії j у період t .

Змінними у моделі будуть виступати такі показники, як:

χ_{sjt} – кількість рейсів ПС типу s на авіалінії j у період t ;

N_{jt} – кількість пасажирів, що перевезені на авіалінії j у період t усіма типами ПС;

F_t – фінансовий результат діяльності авіакомпанії за період t ;

$\Delta k_{st}^+, \Delta k_{st}^-$ – кількість одиниць ПС типу s , на які збільшився/зменшився парк ПС у період t ;

σ_{jt} – рівень тарифів, який встановлює авіакомпанія.

Як критерій в моделі оптимального формування парку ПС та розподілу парку по авіалініям будемо використовувати дисконтований сумарний грошовий потік авіакомпанії за весь період моделювання, який розрахуємо за формулою:

$$\sum_{t \in T} \frac{F_t}{(1 + \rho)^{t-1}} \rightarrow \max \quad (1)$$

при системі обмежень, що мають такий зміст:

– визначення фінансового результату роботи авіакомпанії за період t :

$$F_t = \sum_{j \in J_t} \left(N_{jt} r_{jt} \sigma_{jt} - \sum_{s \in S_j} \chi_{sjt} C_{sjt}^{\gamma_{jt}(\sigma_{jt})} \right) - \sum_{s \in S} (k_{st} C_{st} + \Delta k_{st}^+ C_{st}^{+\Delta} + \Delta k_{st}^- C_{st}^{-\Delta}), t \in T \quad (2)$$

– обмеження фінансових можливостей авіакомпанії в період t величиною попередніх накопичень:

$$F_t + \sum_{\tau \in T, \tau < t} F_\tau \geq 0, t \in T, \quad (3)$$

– обмеження обсягу перевезень попитом на авіалінії j у період t :

$$N_{jt} \leq d_{jt} \delta_{jt}(\sigma_{jt}), j \in J_t, t \in T, \quad (4)$$

– обмеження обсягу перевезень на авіалінії j у період t наявним парком ПС:

$$N_{jt} \leq \sum_{j \in J_t} \sum_{s \in S_j} \chi_{sjt} n_s \gamma_{jt}(\sigma_{jt}), j \in J_t, t \in T, \quad (5)$$

– обмеження на наліт годин ПС типу s за один період:

$$\sum_{j \in J_s} \chi_{sjt} \Delta t_{sj} \leq k_{st} \Phi_s, s \in S_t, t \in T, \quad (6)$$

– обмеження на наліт годин ПС типу s за один рік:

$$\sum_{t \in T_1} \sum_{j \in J_s} \chi_{sjt} \Delta t_{sj} \leq k_{st} \Phi_s, s \in S, T_1 \in T, \quad (7)$$

– визначенні кількості ПС у наступному періоді при зміні парку:

$$k_{st} = k_{st-1} + \Delta k_{st}^+ - \Delta k_{st}^-, s \in S, t \in T, \quad (8)$$

– обмеження на можливості зміни парку ПС протягом періоду моделювання:

$$0 \leq \Delta k_{st}^+ \leq \bar{k}_{st}^+, 0 \leq \Delta k_{st}^- \leq \bar{k}_{st}^- - \text{цілочисельні,} \quad (9)$$

– обмеження на області значень змінних моделі:

$$\left\{ \begin{array}{l} \chi_{ijt} \geq 0 - \text{цілочисельні,} \\ \Delta k_{st}^+, \Delta k_{st}^- - \text{цілочисельні,} \\ N_{jt} \geq 0, \\ \sigma_{jt} > 0, \\ F_t - \text{довільне.} \end{array} \right. \quad (10)$$

Запропонована модель відноситься до нелінійних моделей із частиною змінних, які є цілочисельними. Вона передбачає дослідження та побудову двох залежностей: $\delta_{jt}(\sigma_{jt})$ – частки попиту на авіаперевезення даної авіакомпанії на даній авіалінії від рівня тарифів авіакомпанії порівняно з тарифами інших авіакомпаній у той самий період та $\gamma_{jt}(\sigma_{jt})$ – граничного рівня завантаження рейсів як функції від рівня тарифів. Передбачається, що рівень тарифів є суттєвим важелем авіакомпанії в утриманні своєї конкурентоспроможності в умовах глобалізації ринку пасажирських авіаперевезень. Умова (3.5) включає добуток змінних та функцій $\chi_{ijt} n_{st} \gamma_{jt}(\sigma_{jt})$, що також робить цю умови нелінійною. Рівень завантаження рейсів впливає на витрати C_{ijt}^Y на виконання рейсу, що зв'язане зі збільшенням злітної ваги літаків. Можливості авіакомпанії змінювати парк ПС обмежений витратами на придбання або залучення літаків з використанням лізингу. Формально зменшення парку також можливе, але при розрахунках можна встановити великі значення пов'язаних витрат для певних періодів, що буде діяти як штрафні санкції і призведе до неможливості довільної зміни парку ПС. До того ж можливість зміни парку може регулюватися граничними значеннями $\bar{k}_{st}^+, \bar{k}_{st}^-$.

Для розв'язання задачі (1)–(10) можуть бути застосовані добре розвинені програмні продукти, такі як LINDO, AIMMS, CPLEX та інші. Згадані програмні продукти дозволяють розв'язувати нелінійні задачі з великою кількістю змінних та обмежень.

При зміні розподілу сил на вітчизняному ринку авіаперевезень найбільш ймовірним сценарієм є поява нових авіакомпаній – учасниць ринку. За таких умов, як найбільш перспективний напрям розвитку провідної авіакомпанії України «Міжнародні Авіалінії України», визначене освоєння частини напрямків і потоків, на яких раніше працювала авіакомпанія «АероСвіт», та приєднання до своєї системи пасажирських потоків із допустимими ризиками, визначеними перспективами по завантаженню та відповідними межами адаптації. На визначення меж адаптивності та ефективності такої стратегії і спрямована розроблена економіко–математична модель.

Висновки та перспективи подальших досліджень

У результаті проведення наукового дослідження зроблено висновок, що з посиленням конкурентної боротьби на ринку авіаперевезень виникає необхідність розробки заходів,

спрямованих на формування ймовірних сценаріїв розвитку вітчизняних авіакомпаній у ринкових умовах із використанням інструментарію економіко–математичного моделювання. Для того щоб вижити, авіакомпанії поступово розвивають та оптимізують свою діяльність, адаптуючись до ринкових умов. Перспективами подальших досліджень є визначення та обґрунтування сценарних варіантів розвитку ринку авіаперевезень України в умовах динамічного зовнішнього середовища.

Список використаних джерел

1. Комаристый Е.Н. Информационно–модельный комплекс для исследования рынка гражданских авиаперевозок: дис... канд. экон. наук: 08.00.13, 08.00.05 / Е.Н. Комаристый. – Новосибирск, 2004. – 168 с.
2. Коновалова С.О. Моделирование процессов адаптации в экономических системах: автореф. дис... канд. экон. наук: 08.03.02 / С.О. Коновалова. – Донецьк, 2001. – 20 с.
3. Курочкин Е.П. Управление коммерческой деятельностью авиакомпании / Е.П. Курочкин, В.Г. Дубинина; НОУ ВКШ «Авиабизнес». – М.: Авиабизнес, 2009. – 536 с.
4. Литвиненко Л.Л. Особенности разработки экономико–математических моделей оптимизации деятельности авиакомпаний / Л.Л. Литвиненко: тезисы доповідей II Міжнар. наук.–практ. конф. [Моніторинг, моделювання та менеджмент емерджентної економіки], (м. Черкаси – Одеса, 8–10 вересня 2010 року) / Міністерство освіти і науки України, Черкаський національний університет ім. Б. Хмельницького. – Черкаси, 2010. – С. 124–125.
5. Литвиненко Л.Л. Основные аспекты оптимизации деятельности авиакомпаний с использованием методики «yield management» / Л.Л. Литвиненко: тезисы доповідей III Міжнар. наук.–практ. конф. [Економіка підприємства: теорія і практика], (м. Київ, 21 жовтня 2010 року) / Міністерство освіти і науки України, КНЕУ. – К., 2010. – С. 174–175.
6. Плешакова О.А. Повышение эффективности функционирования авиакомпании в условиях статистической неопределенности рынка авиауслуг: дис... канд. техн. наук: 05.02.22 / О.А. Плешакова. – М., 2005. – 159 с.
7. Сергунина Т.Е. http://library.gpntb.ru/cgi/irbis64r_simplesite/cgiirbis_64.exe?Z21ID=&I21DBN=IBIS&P21DBN=IBIS&S21STN=1&S21REF=&S21FMT=fullweb&C21COM=S&S21CNR=20&S21PO1=0&S21PO2=0&S21PO3=M=&S21STR= Разработка методов бюджетного управления предприятием по авиаперевозкам пассажиров: автореф. дисс. ... канд. экон. наук: 08.00.05 / Т.Е. Сергунина. – М., 2007. – 25 с.
8. Тарасова Т.Ф. Управление затратами и результатами деятельности организаций потребительской кооперации: теория, методология, стратегия: автореф. дис... доктора экономических наук: 08.00.05 / Т.Ф. Тарасова. – Белгород, 2008. – 46 с.
9. Diwan S. Performance of Dynamic Programming Methods in Airline Revenue Management. – Massachusetts: Massachusetts Institute of Technology, 2010. – 163 p.
10. Lustig N. Sharing the Benefits of Globalization More Widely. The Annual Meeting of The Trilateral Commission. – London, 2001. – P. 17–19.

11. Smith B.C. Optimization in Airline Planning and Marketing. – USA: University of Minnesota, Institute for Mathematics and Its Applications, 2005. – 35 p.

12. Wang X., Regan A. Stochastic and Dynamic Airline Yield Management when Aircraft Assignments are Subject to Change. – USA: Irvine, University of California, Institute of Transportation Studies, 2002. – 12 p.

УДК 330.341.1:655.41

Є.В. ВОЛОШАНЕНКО,
аспірант, Національний технічний університет України «КПІ»

Теоретико-прикладні аспекти впровадження інформаційних технологій у видавничий бізнес

У статті аналізуються особливості дії і форми прояву загальних економічних законів розвитку суспільства і специфічних економічних законів розвитку підприємства в процесі революційної зміни технологічного базису видавничого бізнесу. Досліджено прояви кризи видавничих технологій на всіх стадіях відтворювального циклу: усунення застарілих нежиттєздатних елементів системи, які вже вичерпали свій потенціал, звільнення простору для народження елементів нової системи; появу «мережевої» видавничої справи як процесу створення електронної інформації в різних формах. Сформульовано стратегію переходу від рекламоцентричної до розповсюджувальної моделі розвитку підприємств видавничо-поліграфічного комплексу.

Ключові слова: видавничий бізнес, мережна економіка, відтворювальний цикл, бізнес-процес, продукування контенту.

В статье проанализированы особенности действия и формы проявления общих экономических законов развития общества и специфических экономических законов развития предприятия в процессе революционного изменения технологического базиса издательского бизнеса. Исследованы проявления кризиса издательских технологий на всех стадиях воспроизводственного цикла: устранение устаревших нежизнеспособных элементов системы, исчерпавших свой потенциал; освобождение поля для рождения элементов новой системы; появление сетевого издательского бизнеса как процесса создания электронной информации в разных формах. Сформулирована стратегия перехода от рекламоориентированной к распространительской модели развития предприятий издательско-полиграфического комплекса.

Ключевые слова: издательский бизнес, сетевая экономика, воспроизводственный цикл, бизнес-процесс, продуцирование контента.

The article analyzes peculiarities actions of general economic laws of society and specific economic laws of enterprise's development and the main forms of their display during the revolution changes of the technological basis of publishing business. It was studied displays of crisis in traditio-

nal publishing technologies on all stages of reproduction cycle: liquidation of antiquated unviability system's elements, which exhausted their potential, liberation of spaciousness for appearance of new system's elements; net-work publishing business as integrative process of creation information in different forms was appeared. The strategy of transition from publicity model to extended model for the development of publishing-poligraphy complex was formulated.

Keywords: publishing business, network economics, reproduction cycle, business-process, production of content.

Постановка проблеми. Україна розвивається в умовах глобального інформаційного суспільства, в якому якісна інформаційна політика держави є складовою її стратегічного розвитку. На жаль, вітчизняне книговидавництво, яке знаходиться в глибокій кризі, не є конкурентоспроможним на світовому і внутрішньому ринках і створює загрозу інформаційній безпеці країни.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Проблеми і основні тенденції розвитку видавничо-поліграфічного комплексу досліджують В.І. Вороб'їов, О. Афонін, В. Гастинщиков, М.М. Сенченко, В.І. Теремко, Є.М. Палига, Г.І. Пушак, А.М. Штангрет, В.І. Шпак і ін. Незважаючи на значну кількість зарубіжних і вітчизняних праць, залишаються недостатньо проаналізованими і вирішеними проблеми методологічного забезпечення розвитку видавничого бізнесу в умовах формування мережної економіки, що поглиблює соціально-економічні наслідки кризи видавничо-поліграфічної галузі і робить її непривабливою для внутрішніх і зовнішніх інвесторів.

Мета статті. Дослідження розвитку виробничих відносин, які формуються в процесі переходу від традиційних до мережних технологій видавничого процесу, на всіх стадіях відтворювального циклу і аналіз основних конкурентних стратегій підприємств галузі.

Виклад основного матеріалу. Видавничий бізнес є комерційною діяльністю з приводу підготовки, виробництва, просування і продажу видавничої продукції з метою досягнення економічної вигоди. Більше 500 років існували тра-

диційні поліграфічні технології виготовлення видавничої продукції. Розвиток і впровадження в практику таких інформаційних засобів масової інформації, як телебачення і Інтернет, революційним чином змінили технологічний базис видавничого бізнесу, всі відтворювальні етапи його виробничого циклу і навіть самі продуктивні сили. Відбувається перехід від економіки матеріального товару до мережної економіки як цілісної системи народногосподарських процесів на основі інтернет-технологій, основною функцією якої стає створення цифрового інформаційного продукту споживчого призначення.

Скорочення світового ринку друкованої видавничої продукції, виготовленої поліграфічними засобами, проявляється в суттєвому зниженні обсягів її сумарних накладів і листажу: так, у Росії це падіння становило 300% [1, с. 164]; в банкрутстві малих і середніх друкарень і видавництв. Із понад 3 тис. внесених до Державного реєстру України видавництв лише 400 працюють на національному книжковому ринку [11, с. 11]. Особливої гостроти це падіння набуло в минулому році: 70% видавців зменшили поставки друкованої продукції за рік у середньому на 25% і до 50% випуск енциклопедичної і довідкової літератури [2, с. 7]. Нині відбувається поглинання невеликих підприємств і формування світового олігополістичного ринку, представленого шістьма найбільшими видавництвами: Lagardere, Penguin, Random House, Harper Collins, Macmillan і Simon&Schuster, які входять до складу наймогутніших медіа-холдингів США і Європи. За останні два роки припинили своє існування крім численних регіональних видань такі відомі друковані видання, як французька France Soir і американський щотижневик Newsweek, на черзі британська Guardian. На ринку України упродовж 20 років також стрімко скорочується обсяг книговидавання (з 6 до 0,5 примірника на громадянина) [2, с. 7] і випуск друкованих ЗМІ: так, з 30 тис. зареєстрованих друкованих видань у дійсності видається близько 15% [11, с. 20], тобто решта не витримали конкуренції і існують номінально, що підтверджує загальносвітову тенденцію переходу частини інформаційного ринку від друкованих до електронних засобів інформації.

Оскільки видавничий бізнес крім стадії нематеріального виробництва, орієнтованого на акумуляцію ідей, естетичних цінностей, задумів і самої творчості авторів, включає стадії матеріального виробництва, розподілу, обміну і споживання, він підпорядковується дії економічних законів. У будь-якій діяльності, в тому числі видавничому бізнесі, можна простежити певні стійкі, повторювані причинно-наслідкові зв'язки і залежності між процесами і явищами, що випливають з їхньої природи і сутності.

Відкриття економічних законів, аналіз механізму їхньої дії і форм прояву в практичній діяльності слугує передумовою передбачення загроз на підприємстві і обґрунтованого вибору конкурентних стратегій. Знання загальних економічних законів (як-от закон відповідності виробничих відносин характеру і рівню розвитку продуктивних сил, закон вартості, попиту і

пропозиції і інш.) і специфічних економічних законів розвитку підприємства відкриває можливі шляхи досягнення цілей підприємства і уможливорює використання в процесі управління ним наукових методів прогнозування його подальшого функціонування. Закони розвитку підприємства не суперечать законам діалектики і фундаментальним економічним законам суспільства, вони спираються на загальні властивості складних систем і мають відкриту позицію [3, с. 114], тобто допускають подальший розвиток знань у цій сфері.

Серед законів розвитку економічних систем вважаємо за потрібне виділити закони самозбереження (усталеності), власне розвитку і пропорційності. Закон самозбереження проявляється в тому, що кожна динамічна система, в тому числі видавниче і поліграфічне підприємство, протистоїть внутрішнім і зовнішнім руйнуючим діям, прагнучи вижити, і використовує для досягнення цього весь свій потенціал. Прикладом застосування агресивної стратегії виживання може служити діяльність німецького видавництва Hubert Burda Media, яке намагається компенсувати падіння доходів від друкованих видань (журнали Bunte і Focus) шляхом зменшення залежності від продажу традиційних паперових видань і зростання присутності на інтернет-ринку. Будучи з 2009 року найбільшим акціонером соціальної мережі Hing, видавництво постійно збільшує свої інтернет-активи, плануючи в 2013 році придбати всю мережу за \$311 млн. [10].

Закон розвитку підприємства полягає в тому, що кожна система в процесі свого розвитку прагне оптимальної самореалізації як цілого, так і складових своїх елементів на основі їх активної та динамічної рівноваги. Перехід на нову технологію або товар, пов'язаний з революційною зміною продуктивних сил, викликає зміни в організаційній структурі підприємства і в характері виробничих відносин. Тісно з ним пов'язаний закон композиції проявляється в існуванні об'єктивної тенденції підприємств до створення об'єднань на основі принципів пропорційності і відповідності. Механізм реалізації цього закону, включаючи процеси злиття і поглинання активів підприємств, спрямований на підвищення їх життєздатності і конкурентоспроможності. Прикладом може слугувати злиття активів двох могутніх видавництв Penguin і Random House, яке почалося в 2012 році і приведе до утворення видавничого холдингу Penguin Random з обігом \$4 млрд., який контролюватиме 26% світового ринку друкованої споживчої літератури, хоча, зважаючи на діяльність інтернет-холдингу Amazon, річний обіг якого перевищує \$48 млрд. [4], конкуренція очікується жорстка. Холдинг планує більше ресурсів інвестувати в нові формати цифрового видавництва і в ринки країн, що розвиваються.

Прикладом поглинання слугує нещодавнє придбання корпорацією Google видавничих активів компанії John Wiley&Sons, яка володіє брендом Frommer's і випускає більше 350 популярних довідників для подорожей. Таким чином інтернет-компанія диверсифікує свою діяльність, поширюючи вплив на нові сегменти ринку. Розвиток інформаційних

технологій і намагання бізнесу контролювати інформаційний потік у мережі приводить до об'єднання їхніх ресурсів: так, відбувається злиття інтернет- і контент-провайдерів задля збільшення капіталізації компаній і консолідації та концентрації бізнесу.

Процеси злиття і поглинання відбуваються і на російському ринку: найбільший холдинг «ЕКСМО» викупив 30% акцій компанії МИФ, четвертого за величиною конкурента на книжковому ринку, і придбав активи «Альпина бизнес букс»: бренд, права на книги, товарні залишки і однойменний інтернет-магазин. Об'єднана компанія планує зайняти 60% ринку ділової і професійної літератури [12, с. 87].

Нині найбільшим видавничим холдингом в Україні є мультимедійна компанія UMH (United Media Holding), яка активно розвивається на ринках України, Росії, Казахстану і Білорусі. До її складу входить група компаній UMX («Український медіа холдинг»), який управляє бізнесом в Україні, і видавничий дім «Популярная пресса», що здійснює бізнес-процеси в Росії. Холдинг залучив приватних інвестицій на суму \$45 млн., а його капіталізація оцінена в \$300 млн. [13], він володіє 60 друкованими виданнями, сімома радіостанціями, поліграфічним комбінатом, типографією і роздрібною мережею газетних торговельних точок.

Закон попиту і пропозиції проявляється в залежності платоспроможного попиту споживачів (за інших незмінних параметрах) від руху цін. Зниження попиту на друковану продукцію свідчить насамперед про появу товару-субституту, який має подібні властивості і нижчу ціну: книга на паперовому носії замінюється її електронною версією. Так, на американському ринку, за даними Amazon.com, на 100 проданих книг на паперових носіях припадає 105 електронних [5, с. 16]. У той же час одне з найбільших в Україні харківське видавництво «Фоліо» успішно конкурує з електронними книгами, випускаючи продукцію в найнижчому ціновому сегменті (в межах 10 грн.), придбання якої суттєво не впливає на сімейний бюджет споживача.

Переорієнтація споживання з друкованої продукції на електронну (в основному це стосується дітей і молоді) пояснюється не тільки її здешевленням, зумовленим економією на поліграфічних роботах і витратах на доставку та реалізацію, а й зручністю в користуванні, що вдосконалює споживчу вартість товару і розширює способи його споживання: електронна книга доступна на рідерах, планшетниках, мобільних пристроях, електронних публікаціях, у вигляді дисків (аудіокниги).

Закон насичення потреб проявляється в тому, що виробник з'ясовує незадоволені потреби, формує нові читацькі потреби і організовує виробництво і випуск певної продукції. В цьому напрямі успішно працює харківське видавництво «Книжковий клуб «Клуб сімейного дозвілля», що являє собою повноцінну вертикально інтегровану структуру, яка створює і використовує добре захищені ключові фактори успіху, розвиває внутрішній ринок, використовуючи в тому

числі такі бізнес-процеси, як друкування за вимогою. Так, якщо загальний обсяг друкованої продукції за рік в Україні виріс на 2,2%, то темп приросту друкування книг на замовлення становив 181% [5, с. 16].

Мережева економіка кардинально змінює характер окремих стадій видавничого процесу. З розвитком Інтернету другого покоління (Web 2.0.), який функціонує як сукупність платформ, у читача з'являється можливість самостійно створювати тексти. Таким чином стадія споживання перетворюється в продукування контенту, тобто у виробництво. Засоби масової інформації конкурують вже не тільки між собою, а із споживачем, який все частіше сам створює медіа-продукт; народжується нова тенденція в розвитку ринку видавничої продукції: ЗМІ перестають бути засобами і перетворюються в середовище [6, с. 39].

Револьюційних змін зазнала і стадія обміну. В Україні за останні 20 років відбулося тотальне скорочення обсягів книжкової торгівлі, обумовлене в тому числі закриттям незалежних книгарень, які, не маючи пільг, не витримали жорсткої конкуренції за право оренди приміщень державної і комунальної власності. Нині в країні функціонує 300 книгарень, що в 14 разів менше [7, с. 16], ніж має бути згідно з нормами Євросоюзу, розрахованих відповідно до чисельності населення для цивілізованих країн. Так, уряди Франції, Німеччини і інших європейських країн вважають необхідним дотувати ставки оренди для власників книжкових магазинів. Нішу, що вільняється, заповнюють книжкові інтернет-магазини, які виконують функції інформування, стимулювання читацького попиту через розміщення реклами і реалізації друкованої продукції. Простежується також тенденція зростання кількості інтернет-сайтів із виданнями в електронному варіанті, які набагато дешевші, ніж друковані книги, і зручніші.

Таким чином, стає очевидним, що мережева економіка докорінно змінює технологічний базис продуктивних сил, характер їх функціонування і виробничі відносини. Якщо для традиційних економічних систем характерними ознаками є висока фондо- і матеріалоемність товарного виробництва, складність виробничих процесів і міжгалузевих зв'язків, домінування державної, державно-монополістичної і приватної власності на засоби виробництва і готову продукцію, то в умовах впровадження мережі Інтернет головним продуктом стає інформація, яка одночасно виступає сировиною, предметами праці і капіталом, тобто новими засобами виробництва, – і водночас готовою продукцією.

Криза традиційних видавничих технологій на всіх стадіях відтворювального циклу є прогресивним явищем, незважаючи на її хворобливі наслідки, оскільки вона виконує функцію усунення застарілих нежиттєздатних елементів системи, які вже вичерпали свій потенціал. Одна з причин сучасної кризи видавничо-поліграфічної галузі полягає саме у вичерпанні потенціалу існуючих механізмів науково-технологічного і організаційно-економічного розвитку, – тим самим звільняється простір для народження елементів нової

системи: мережевої економіки і інтернет–технологій видавничого бізнесу. Крім перелічених криза виконує функцію випробування на міцність тих елементів системи, які акумулюються і переходять у майбутнє [3, с. 82]. Аналіз сучасних тенденцій розвитку світового видавничого ринку свідчить про діалектичне поєднання його «паперового» і «електронного» сегментів. Поступово випуск електронних книг стає діловою стратегією кожного видавництва.

Всесвітній 57–й Конгрес «Дистрипрес», який проходив в м. Глазго, підтвердив негативні тенденції на ринку друкованих ЗМІ. Було підкреслено, що продаж електронних версій друкованих ЗМІ приносять мінімальні доходи. (У Росії це 3% від сумарних доходів видавництва, Google має тільки 1% прибутку від продажу контенту в мережі) [8]. Було сформульовано принцип нової революції у видавничому бізнесі – перехід від рекламоцентричної до розповсюджувальної моделі, спрямованої на продаж паперових і електронних копій видання в їх оптимальному співвідношенні, а не на розміщення реклами, як це було донині. Дослідження читачьких уподобань відомого ділового видання «Економіст» довели, що 16% споживачів купують тільки друкований журнал, решта – 84% придбають журнал і доступ до сайту, і ніхто не купує окремо онлайн [9]. Отже, позбувшись паперового видання, можна втратити проект у цілому, хоча прибуток від продажу друкованих версій газет і журналів має стійку понижувальну тенденцію.

Висновки

1. Отримали подальший розвиток форми прояву законів самозбереження, пропорційності і, власне, розвитку підприємства – в період кризи традиційних поліграфічних технологій і переходу до цифрових технологій виготовлення видавничої продукції. Незважаючи на хворобливі соціально–економічні наслідки цієї кризи, вона виступає прогресивним явищем, виконуючи функцію усунення нежиттєздатних елементів системи, які вже вичерпали свій потенціал. Формами прояву цих законів виступають, по–перше, агресивні стратегії, спрямовані на зменшення залежності доходів видавництва від продажу паперових видань і зростання присутності на інтернет–ринку через придбання інтернет–активів соціальних мереж; по–друге, процеси злиття і поглинання активів, орієнтовані на підвищення життєздатності і конкурентоспроможності підприємств.

2. Обґрунтовано основні напрями перебудови виробничих відносин, які викликані революційними змінами на всіх стадіях відтворювального циклу видавничого процесу: на стадії виробництва основним предметом праці, сировиною і капіталом, тобто засобами виробництва стає інформація, – вона водночас є і готовою продукцією. Кардинально міняються відносини власності на готовий продукт: він стає суспільним благом. Стадія споживання перетворюється в продукування контенту, тобто у виробництво; ЗМІ конкурують не

тільки між собою, а й із споживачем, перетворюючись із засобів у середовище; функцію обміну виконують в основному книжкові інтернет–магазини і інтернет–сайти з виданнями в електронному варіанті.

3. Сформульовано тенденції розвитку світового видавничого ринку: від заперечення і знищення «паперового» сегмента, який проявляється в зменшенні накладів і найменувань друкованої продукції, масовому банкрутстві малих і середніх видавництв і поліграфічних підприємств до діалектичного його поєднання з «електронним» сегментом, від рекламоцентричної моделі до розповсюджувальної, спрямованої на продаж паперових і електронних копій в їх оптимальному співвідношенні.

Список використаних джерел

1. Панов В.В. Анализ динамики взаимодействия издательского бизнеса и телекоммуникаций как составляющих инфокоммуникационной среды [Текст] / В.В. Панов, Н.А. Панова // Проблемы экономики полиграфии и издательского дела. – М., МГУ. – 2006. – №4. – С. 163–169.
2. Афонін О. Українська книга: рух по сходинках униз [Текст] / О. Афонін // Вісник книжкової палати. – 2012. – №3. – С. 6–8.
3. Касьянова Н.В. Управління розвитком підприємства на основі кумулятивного підходу: концепція, моделі та методи: [Монографія] / Н.В. Касьянова, НАН України, Інститут економіки промисловості. – Донецьк: СПД Купріянов В.С. – 2011. – 374 с.
4. Robert Barr. Pearson, Bertelsmann confirm publishing tie-up / Associated Press – Monday, October 29, 2012.
5. Гастинщиков В. Проблеми українського книговидання у ЗМІ [Текст] / В. Гастинщиков // Вісник Книжкової палати. – 2012. – №1. – С.15–17.
6. Крайнікова Т. ЗМІ в умовах глобальної трансформації медіаспоживання [Текст] / Т. Крайнікова // Вісник Книжкової палати. – 2012. – №6. – С. 38–42.
7. Красовицкий А. Книга, как источник [Текст] / А. Красовицкий // Идеи бизнеса. – 2012. – №6. – С. 15–17.
8. Революция в издательском деле есть, героев – нет [Електрон. ресурс] <http://echo.msk.ru/blog/oskin/943549-echo/>. – Назва з екрану.
9. Досвід газетярів та редакторів світу [Текст] // Вісник Книжкової палати. – 2012. – №9. – С. 4.
10. Издательство Burda купит соцсеть HiNG [Електрон. ресурс] <http://www.vestifinance.ru/articles/18969> – Назва з екрану.
11. Шпак В.І. Видавничий бізнес. Теорія і практика: [Текст] / В.І. Шпак. – К.: Тов. «УВПК» ЕксОб. – 2010. – 384 с.
12. Канченко Є.В. Інноваційний розвиток видавничо–поліграфічного комплексу України: [Текст] / Є.В. Канченко // Проблеми економіки та управління. Вісник Національного університету «Львівська політехніка». – 2012. – №725. – С. 85–89.
13. УМХ планирует осуществить IPO [Електрон. ресурс]: Adsmarket.com.ua/article/press/335 – Назва з екрану.

В.Д. МУСІЄНКО,
к.т.н., доцент, Криворізький економічний інститут ДВНЗ «КНУ»,
А.Г. ПАНЧУК,
к.е.н., доцент, Криворізький економічний інститут ДВНЗ «КНУ»,
Л.М. ПАВЛЮК,
магістрант, Криворізький економічний інститут ДВНЗ «КНУ»

Вплив продуктивності праці на вартість промислового підприємства

Узагальнено теоретичну базу поняття «продуктивність праці» та визначено важливість зростання даного показника на підприємстві. Розглянуто динаміку зміни продуктивності праці на промисловому підприємстві та його активів, а також проаналізовано їхній взаємозв'язок.

Ключові слова: продуктивність праці, вартість підприємства, елементи підвищення продуктивності праці.

Обобщена теоретическая база понятия «производительность труда» и определены важность роста данного показателя на предприятии. Рассмотрена динамика изменения производительности труда на промышленном предприятии и его активов, а также проанализирована их взаимосвязь.

Ключевые слова: производительность труда, стоимость предприятия, элементы повышения производительности труда.

The theoretical basis of the concept of «productivity» and identified the importance of the growth of this indicator in the company. We consider the dynamics of changes in labor productivity in the industrial enterprise and its assets, and to analyze their relationship.

Keywords: labor productivity, value enterprise features improve productivity.

Постановка проблеми. Продуктивність праці – один із найважливіших економічних показників, що впливає на вартість підприємства і свідчить про збільшення його вартості. У широкому розумінні зростання продуктивності праці означає постійне вдосконалення людьми економічної діяльності, постійне знаходження можливості працювати краще, виробляти більше якісніших благ при тих самих або й менших затратах праці.

Зростання продуктивності праці забезпечує збільшення реального продукту й доходу, а тому воно є важливим показником фінансового стану підприємства. Кожне підприємство характеризується певним рівнем продуктивності праці, який може зростати або знижуватися під дією різноманітних чинників. Підвищення продуктивності праці є безперечною умовою прогресу і розвитку виробництва. Для підприємств створення необхідних передумов зростання продуктивності як основного джерела ефективного економічного розвитку та зростання вартості підприємства набуває першочергового значення.

Аналіз досліджень та публікацій проблеми. Проблема підвищення продуктивності праці стала предметом уваги багатьох зарубіжних дослідників, зокрема Д. Сінка, Ф. Тейлора, Г. Емерсона, Б. Генкіна, Р. Колосової, Р. Яковлева та ін. Серед українських дослідників істотний внесок у вивчення цієї проблеми належить А. Колоту, О. Грішновій, Б. Грабовецькому, М. Акулову, О. Іванілову, О. Іляшу та ін.

Водночас, незважаючи на значне коло досліджень, можна стверджувати, що в Україні сьогодні не вистачає системних досліджень у сфері продуктивності праці, що зумовлює втрату керованості процесами регулювання продуктивності праці на різних економічних рівнях, призводить до зниження вартості підприємства.

Метою наукової статті є встановлення впливу продуктивності праці на вартість підприємства та зростання його у майбутньому. В умовах посиленої конкуренції на ринках товару, послуг і праці великого значення набуває підвищення продуктивності праці на підприємствах, яке виявляється передусім у збільшенні маси продукції, що виробляється за одиницю часу за незмінної її якості, або в підвищенні якості і конкурентоспроможності за незмінної її маси, що виробляється за одиницю часу; зменшенні затрат праці на одиницю продукції. Це веде до зміни співвідношення затрат живої та уречевленої праці.

Виклад основного матеріалу. Підвищення продуктивності праці означає, що частка затрат живої праці в продуктах зменшується, а частка затрат уречевленої праці збільшується. При цьому загальна сума праці, яка міститься в кожній одиниці продукту, зменшується. Зростання продуктивності праці сприяє скороченню часу виробництва й обігу товару, збільшенню маси і норми прибутку [1, 4].

Основними функціями управління продуктивністю праці з метою збільшення вартості підприємства є визначення цілей, організація програми управління продуктивністю праці. Успішна реалізація довгострокових програм управління значною мірою обумовлена якістю процесу планування на ранніх стадіях розроблення програм, а також правильним виділенням елементів підвищення продуктивності.

Для підвищення продуктивності праці в умовах необхідно управляти змінами, тобто генерувати, мотивувати, стимулювати їх. Ці зміни мають сприяти як зростанню продуктивності, так і збільшенню обсягів виробництва, а потім зростанню чистого прибутку підприємства, що в сукупності призведе до зростання вартості підприємства [3].

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

У теперішній час управління продуктивністю на вітчизняних підприємствах ускладнюється негативною дією таких факторів:

- низький рівень виробничих накопичень;
- розвиток інфляції;
- неефективна економічна політика держави;
- загальна криза народного господарства;
- енергетична криза;
- некерована платіжна заборгованість споживачів;
- невисокий рівень якості продукції;
- висока витратність виробництва продукції;
- технічна відсталість підприємств;
- стійке старіння основних виробничих фондів;
- незадовільне використання паливно-енергетичних ресурсів;
- практична відсутність диверсифікації виробництва;
- складне екологічне становище у великих промислових центрах [2, 5].

Для управлінського персоналу першочерговим є усунення негативного впливу вище перелічених факторів на підприємство та визначення резервів зростання продуктивності праці.

Резерви зростання продуктивності праці – це можливості більш повного використання продуктивної сили праці, всіх факторів підвищення її продуктивності за рахунок удосконалення техніки, технології, поліпшення організації виробництва, праці управління. Резерви тісно пов'язані з факторами зростання продуктивності праці. Якщо той чи інший фактор розглядати як можливість, використання пов'язаного з ним резерву – це процес перетворення можливості в дійсність [1].

Резерви зростання продуктивності праці класифікують за різними ознаками: за часом використання, за ознаками можливості їхнього використання, за напрямками роботи, за місцем виявлення і використання. Більш докладно класифікація резервів зростання продуктивності праці наведена у табл. 1.

Згідно з табл. 1 резерви зростання продуктивності праці можна підлити на дві групи:

- 1 група – резерви поліпшення використання живої праці (робочої сили) – це всі резерви, пов'язані з організацією

умов праці, структурою і розміщенням кадрів, створенням організаційних умов для безперебійної роботи, а також із забезпеченням досить високої матеріальної і моральної зацікавленості працівників у результатах праці;

- 2 група – резерви більш ефективного використання основних і оборотних фондів – це резерви кращого використання основних виробничих фондів (машин, механізмів, апаратури й ін.) за потужністю і за часом, а також резерви більш ощадливого і повного використання сировини, комплектуючих матеріалів, палива, енергії й інших оборотних фондів.

З метою забезпечення зростання конкурентоспроможності підприємства за рахунок зростання продуктивності праці необхідно брати до уваги резерви обох груп та застосовувати їх на практиці. Одним із найважливіших резервів зростання продуктивності праці є удосконалення структури кадрів, під якою розуміємо співвідношення чисельності окремих категорій промислово-виробничого персоналу.

Вимірювання продуктивності праці має ґрунтуватися на розумінні її економічного змісту та визначенні показників, які можуть характеризувати рівень продуктивності праці у часі і просторі. При цьому до методів вимірювання продуктивності праці висуваються такі вимоги:

- 1) одиниця виміру не може викривляти показники продуктивності праці;
- 2) повністю враховувати фактичний обсяг робіт і затрати робочого часу;
- 3) забезпечувати єдність методів вимірювання продуктивності праці;
- 4) показники продуктивності праці мають бути наскрізними, зведеними, порівняльними, мати високий ступінь узагальнення, бути універсальними у застосуванні [1].

На прикладі підприємства ПАТ ПВП «Кривбасвибухпром» здійснимо аналітичну оцінку впливу продуктивності праці на вартість підприємства як одного з основних техніко-економічних показників за період 2002–2011 років [7].

Таблиця 1. Класифікація резервів зростання продуктивності праці

Ознака	Види резервів
За часом використання	Поточні резерви: можуть бути використані залежно від реальних можливостей протягом місяця, кварталу або року
	Перспективні резерви: їхнє використання передбачається в перспективі через рік або декілька років згідно з довгостроковими планами підприємства
За ознаками можливостей використання	Резерви запасу: наприклад, недовикористання устаткування чи потужності зі змінності роботи, вивчені, але ще не впроваджені передові методи праці
	Резерви втрат: втрата робочого часу (внутрішньозмінні і цілоденні простої, прогули і всі не передбачені планом неявки на роботу; непродуктивні витрати праці), брак, перевитрата палива
За напрямками роботи	Соціально-економічні: визначають можливості підвищення якості використовуваної робочої сили;
	матеріально-технічні: визначають можливості застосування більш ефективних засобів виробництва;
	організаційно-економічні: визначають можливості удосконалення об'єднання робочої сили і засобів виробництва
За місцем виявлення і використання	Народногосподарські: більш багаті природні ресурси і їхнє комплексне використання
	Галузеві: спеціалізація підприємств, концентрація і комбінування виробництва, удосконалення техніки і технології і ін.
	Внутрівиробничі: крім поділу на поточні і перспективні, вони ще поділяються на дві групи: резерви зниження трудомісткості продукції і резерви кращого використання сукупного робочого часу

Таблиця 2. Зміна показника продуктивності праці на підприємстві ПАТ ПВП «Кривбасвибхупром» за період 2002–2011 років

Рік	Товарна продукція підприємства, тис. грн.	Чисельність ПВП, чол.	Продуктивність праці, грн.	Абсолютне відхилення ПП від попереднього періоду, грн.	Відносне відхилення ПП від попереднього періоду, %	Абсолют. відхилення ПП від базового періоду, грн.	Відносне відхилення ПП від базового періоду, %
2002	163235,5	1509	108174,6	–	–	–	–
2003	178681,6	1524	117245,1	9070,5	+8,38	9070,5	+8,38
2004	250 423,2	1513	165514,3	48269,2	+41,16	57339,7	+53,0
2005	269846,4	1546	174544,9	9030,6	+5,45	66370,3	+61,35
2006	404025,8	1581	255550,8	81005,9	+46,4	147376,2	+136,24
2007	432699,4	1543	280427,3	24876,5	+9,7	172252,7	+159,23
2008	535 477,5	1460	312 290,7	31863,4	+11,36	204116,1	+188,69
2009	365 920,6	1224	298 954,7	–13336	–4,27	190780,1	+176,36
2010	252807	925	273304,8	–25649,9	–8,57	165130,2	+152,65
2011	292529,7	769	380402,7	107097,9	+39,18	272228,1	+251,65

Як бачимо з табл. 2, продуктивність праці на підприємстві ПАТ ПВП «Кривбасвибхупром» постійно зростає з 2002 по 2009 рік, і це є позитивною характеристикою діяльності підприємства та його вартості. Але в 2009 році відбулося зниження продуктивності праці на 4,27% – це пов'язано зі зменшенням чисельності персоналу та фінансово-економічної кризи в країні взагалі. Зниження продуктивності праці спостерігається і в 2010 році – тут скорочується і обсяг товарної продукції підприємства, і чисельність працівників на підприємстві. В 2011 році спостерігається збільшення продуктивності праці, але в той же час зменшується чисельність працівників, хоча зростає товарна продукція, але це можна пояснити тим, що товарна продукція виражена у вартісному виразі, відповідно зростання ціни на продукцію підприємства і вплинуло на зростання продуктивності праці підприємства.

Загалом у наведеному підприємстві існує проблема – це зниження продуктивності праці за останні три роки, що негативно впливає на діяльність підприємства. Існує необхідність виведення підприємства із кризового стану та зменшення впливу на нього негативних чинників як на макрорівні, так і на макрорівні.

Існує необхідність відобразити зміну продуктивності праці на підприємстві ПАТ ПВП «Кривбасвибхупром» за період 2002–2011 років із метою подальшого дослідження його взаємозв'язку з вартістю підприємства (рис. 1).

Тепер проаналізуємо зміну вартості активів підприємства, яка покаже нам залежність вартості підприємства від продуктивності праці [7] (табл. 3).

Як бачимо з табл. 3, вартість активів підприємства ПАТ ПВП «Кривбасвибхупром» за період 2002–2009 років постійно зростає, причому в 2009 році вона збільшилася на 380% у порівнянні з базовим роком – це було пов'язане зі зростанням обсягів виробництва у 2008 році, яке відображає показник товарної продукції в попередній таблиці. Та вже в 2010 році спостерігається значне зменшення активів підприємства, причому як оборотних, так і необоротних, дана тенденція спостерігається і в 2011 році, загалом за період з 2010–2011 років вартість активів підприємства знижується на 58,15%. Таким чином, ми прослідкували взаємозв'язок між різким скороченням показника продуктивності праці та вартості активів підприємства ПАТ ПВП «Кривбасвибхупром» за період 2010–2011 років – це пояснюється кризовою ситуацією, в якій знаходяться майже всі промислові підприємства України починаючи з 2009 року.

Для наочності побудуємо графік, на якому зображено зміну активів підприємства протягом 2002–2011 років, таким способом відобразивши взаємозв'язок зміни показника продуктивності праці та активів підприємства (рис. 2).

Для дослідження зв'язку між вартістю активів підприємства ПАТ ПВП «Кривбасвибхупром» та зміною показника продук-



Рисунок 1. Продуктивність праці на підприємстві ПАТ ПВП «Кривбасвибхупром» за період 2002–2011 років

Таблиця 3. Зміна показника вартості підприємства ПАТ ПВП «Кривбасвибухпром» за період 2002–2011 років

Рік	Необоротні активи, тис. грн.	Оборотні активи, тис. грн.	Активи підприємства, тис. грн.	Абсолютне відхилення активів від попереднього періоду, тис. грн.	Відносне відхилення активів від попереднього періоду, %
2002	70645	59222	129867	–	–
2003	69561	77224	146785	16918	+13,03
2004	76867	81032	157899	11114	+7,57
2005	78732	93457	172189	14290	+9,05
2006	81148	105307	186455	14266	+8,28
2007	78912	159759	238671	52216	+28,0
2008	92430	239237	331667	92996	+38,96
2009	85204	408296	493500	161833	48,79
2010	78989	240262	319251	-174249	-35,3
2011	74275	132244	206519	-112732	-35,31



Рисунок 2. Активи підприємства ПАТ ПВП «Кривбасвибухпром» за період 2002–2011 років

тивності праці протягом 2002–2011 років були побудовані графіки, на яких спостерігається різке зростання вартості активів підприємства в 2008–2009 роках, саме в цей період на графіку, що характеризує продуктивність праці, відображено найбільше значення даного показника, а в період зниження вартості активів у 2010–2011 роках відбувається й зменшення продуктивності праці на підприємстві.

Оскільки в останні роки відбувається зменшення показника продуктивності праці, для вирішення цієї проблеми підприємству необхідно змінити стратегію свого розвитку, використовувати агресивний підхід до утримання своєї частки ринку та збільшення обсягів виробництва, продуктивності праці і, як наслідок, вартості активів підприємства.

Висновки

Найкращим критерієм оцінки вартості активів підприємства є продуктивність праці, і найбільш швидким шляхом забезпечення закріплення його позицій на ринку є підвищення темпів зростання продуктивності праці. Вибір правильного методологічного інструментарію продуктивності праці сприятиме підвищенню рівня конкурентоспроможності підприємств через ефективне управління продуктивністю праці.

Ефективне використання персоналу на підприємстві здебільшого залежить від розроблених систем та чинників, спрямованих на підвищення продуктивності праці. Під продуктивністю праці треба розуміти співвідношення основних

результатів діяльності промислового підприємства до затрат праці персоналу на її здійснення у звітному періоді. Доцільним є і вибір елементів підвищення продуктивності праці задля забезпечення зростання вартості підприємства. На прикладі було досліджено стан продуктивності праці на підприємстві ПАТ ПВП «Кривбасвибухпром» та його взаємозв'язок із вартістю підприємства в період як кризової ситуації, так і докризової.

Список використаних джерел

1. Акулов М.Г. Економіка праці та соціально-трудові відносини: навч. посібник / Акулов М.Г., Драбаніч А.В., Євась Т.В. та ін. – К.: Центр учбової літератури, 2012. – 328 с.
2. Брич В.Я. Економіка праці та соціально-трудові відносини: Навч.-метод. посібник / Брич В.Я., Дяків О.П., Надвиничний С.А. та ін. – Тернопіль: ТДЕУ, 2006. – 373 с.
3. Завіновська Г.Т. Економіка праці / Завіновська Г.Т. – Навч. посіб. – К.: КНЕУ, 2008 – 143 с.
4. Калина А.В. та ін. Менеджмент продуктивності: Навч. посіб. – К.: МАУП, 2004. – 232 с.
5. Примак Т.О. Економіка підприємства: навч. посіб. – 5-те вид., стер. / Примак Т.О. – К.: Вікар, 2008. – 219 с.
6. Карась П.М., Гришина Л.О. Проблеми управління продуктивністю праці в промисловості // Економічні інновації. – 2010, №41. – С. 132–135.
7. Бази даних Сміда – smida.gov.ua/

Формування конкурентно-цінового простору функціонування суб'єкта міжнародного підприємництва

Сформовано конкурентно-ціновий простір функціонування суб'єкта міжнародного підприємництва в межах концепції маркетингової міжнародної підприємницької безпеки. Сформовано модель встановлення оптимальної ціни товару. Побудовано функціональний механізм управління ціновим рівнем.

Ключові слова: конкурентно-ціновий простір; модель оптимальної ціни товару; механізм управління ціновим рівнем.

Сформулировано конкурентно-ценовое пространство функционирования субъекта международного предпринимательства в пределах концепции маркетинговой международной предпринимательской безопасности. Построен функциональный механизм управления ценовыми уровнями.

Ключевые слова: конкурентно-ценовое пространство; модель оптимальной цены товара; механизм управления ценовым уровнем.

Evaluated competitive price space operation entity in international entrepreneurship within the concept of marketing international business security. The model has set the optimum price of the product. Built a functional mechanism for the price level.

Keywords: competitive price space; model of optimal pricing of product; price control mechanism level.

Постановка проблеми. Інтенсивний розвиток економічної глобалізації сприяє загостренню конкурентної боротьби не тільки між окремими підприємцями, підприємствами, країнами, галузями, а й інтеграційними об'єднаннями. В таких умовах виникає необхідність у формуванні конкурентно-цінового простору суб'єкта міжнародного під-

приємництва в межах концепції маркетингової міжнародної підприємницької безпеки з таким переліком факторів: характером галузевої структури конкурентного оточення та інтенсивністю споживання при наявних перевагах цільових споживачів ринку.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. При формуванні конкурентно-цінового простору суб'єкта міжнародного підприємництва необхідно використовувати методи оптимізації та детерміновані економічні моделі. У цьому випадку найбільш наочним та ефективним є використання теорії опуклих множин [1, с. 5–13, 2, с. 334–341]. При формуванні конкурентного простору шляхом будування опуклої багатогранної області на площині, тобто в R^2 формуються кутові точки, через які проходять дві граничні прямі лінії, для яких точка C є єдина загальною точкою (рис. 1) [1, с. 8].

Метою статті є формування конкурентно-цінового простору функціонування суб'єкта міжнародного підприємництва в межах концепції маркетингової міжнародної підприємницької безпеки шляхом формування потенційної області зміни параметрів у конкретній сфері діяльності, які будуть обмежувати рамки формування кожним суб'єктом міжнародного бізнес-процесу стратегії цінового управління. Шляхом дослідження особливостей галузевих ринків та ведення на них підприємницької діяльності було встановлено, що як такого роду параметри необхідно розглядати такі: витрати, обсяг виробництва (споживання) та ціна.

Виклад основного матеріалу. На основі проведених досліджень та використання економіко-математичних методів було сформовано модель конкурентно-цінового простору суб'єкта міжнародного підприємництва в межах концепції маркетингової міжнародної підприємницької безпеки (рис. 2).

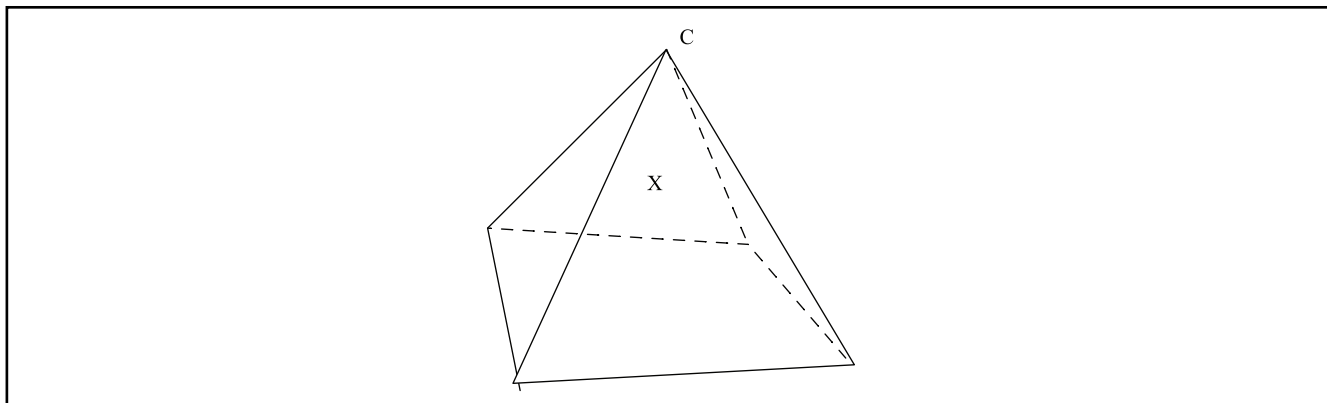


Рисунок 1. Будування поліедрів в економіко-математичному моделюванні

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Таким чином, маємо певний простір, який обмежено чотирма площинами, які формують тетраедр у тривимірному просторі, де:

- площина ABD розташовано паралельно площині координат IB;
- площина DBC розташовано паралельно площині координат ЦВ;
- площина ABC розташовано паралельно площині координат ІЦ;
- площина ACD розташовано під кутом до системи координат.

Таким чином, для визначення позиції в конкурентно-ціновому просторі суб'єкта міжнародного підприємства в межах концепції маркетингової міжнародної підприємницької безпеки необхідно визначити деяку точку X з координатами (B; I; Ц) у тривимірному просторі галузевого ринку певної національної економіки, тобто маємо:

$$X(B; I; Ц) \rightarrow \text{оптимум}, \quad (1)$$

де B – загальні виробничо-збутові витрати на випуск та споживання товару, який виробляється певним суб'єктом міжнародної діяльності, який функціонує в конкурентному оточенні певного цільового ринку збуту конкретної національної економіки (структура витрат залежить від особливостей самого товару, але ці затрати повинні включати в се-

бе всі витрати на виробництво товару виробником та експлуатаційні витрати, які споживач несе при споживанні товару за весь період його експлуатації та споживання);

I – інтенсивність або насиченість споживання товару цільовими споживачами, який пропонує на цільовому ринку конкретної країни певний суб'єкт міжнародного підприємницького процесу (залежно від ситуації та особливостей галузевого ринку збуту під цим показником можливо розуміти обсяг виробництва або обсяг споживання продукції цього виробника);

Ц – відпускна ціна.

Таким чином, отримуємо тривимірний простір, який математичний інструментарій дозволяє описати, але для більшої конкретизації питання необхідно обмежити граничні точки цього виміру та описати їхні координати (див. табл.).

На цьому етапі моделювання необхідно математично описати сформовані площі, які обмежують конкурентно-ціновий простір, шляхом використання математичних підходів будування рівняння площини, яка проходить через три основні точки [3, с. 145; 4, с. 244]. Таким чином, маємо три площини:

$$ABC: \det \begin{bmatrix} I - I_{\max} & Ц - Ц_{\min} & B - B_{\max} \\ I_{\min} - I_{\max} & Ц_{\max} - Ц_{\min} & B_{\max} - B_{\max} \\ I_{\min} - I_{\max} & Ц_{\max} - Ц_{\min} & B_{\max} - B_{\max} \end{bmatrix} = 0. \quad (2)$$

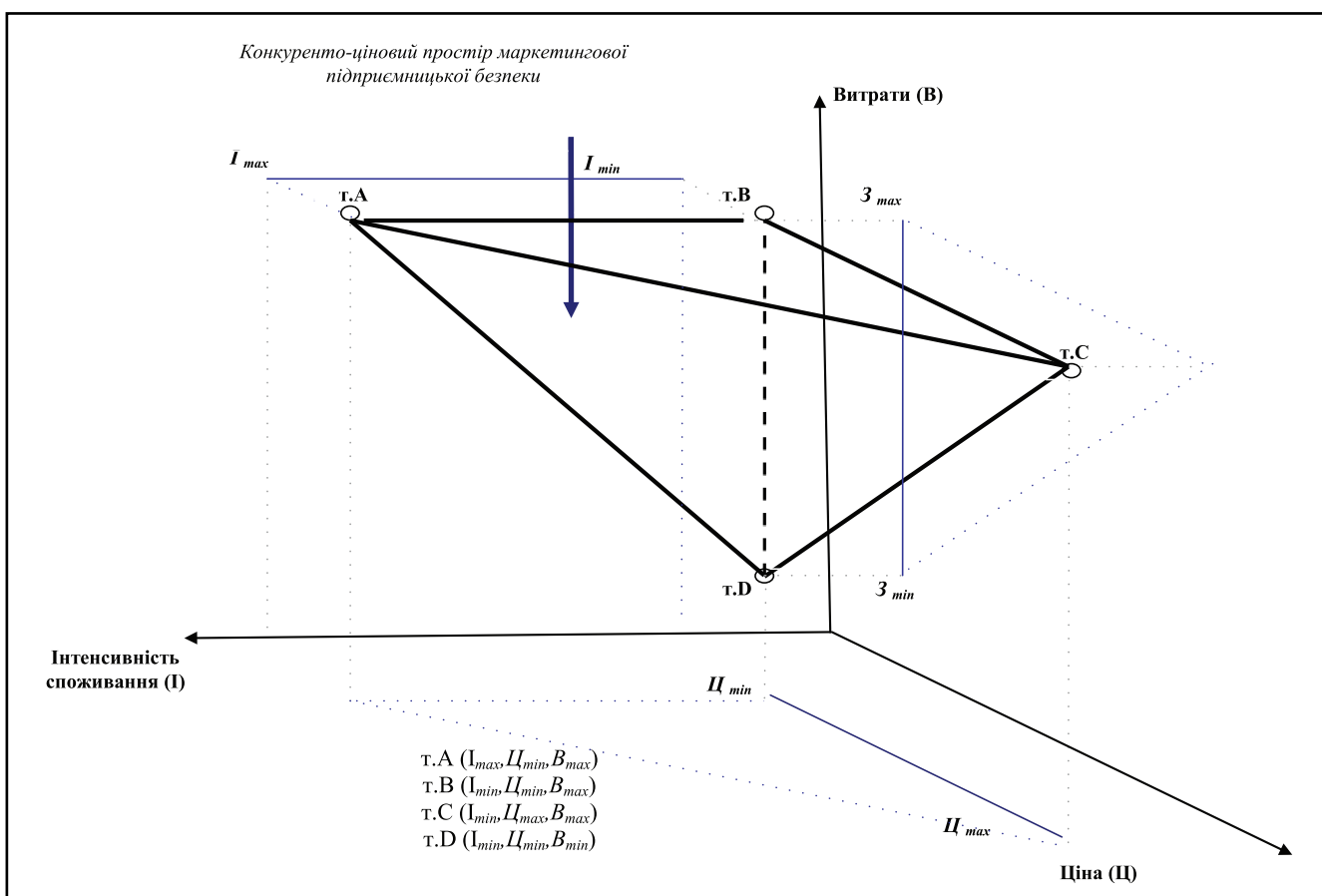


Рисунок 2. Модель встановлення оптимальної ціни товару на основі формування конкурентно-цінового простору суб'єкта міжнародного підприємства в межах концепції маркетингової міжнародної підприємницької безпеки

Характеристика граничних значень параметрів, які формують конкурентно-ціновий простір суб'єкта міжнародного підприємництва в межах концепції маркетингової міжнародної підприємницької безпеки

№	Параметри	Змістова характеристика параметру
1	Мінімальний рівень ціни (U_{min})	Мінімально можлива ціна на даному галузевому ринку, при призначенні нижче якого в умовах країни виробника виробництво товару стає нерентабельним на даному етапі техніко-технологічного розвитку світогосподарської системи та господарської системи певної національної економіки, де розташовано фірма-виробник, або заперечує антидемпінгові обмеження країни, де розташовано ринок збуту товару
2	Максимальний рівень ціни (U_{max})	Характеризує граничний рівень ціни, при призначенні вище якої товар стає неконкурентоспроможним і перестає влаштовувати цільових споживачів, а отже і цікавити їх, тобто споживачам у цьому випадку корисніше споживати товари-замінники (якщо це монополічний ринок) і або це рівень ціни, який встановлює галузевий лідер на цільовому ринку певної країни (якщо це ринок монополістичної або олігополістичної конкуренції)
3	Мінімальний рівень інтенсивності споживання, або мінімальний обсяг виробництва, або мінімальний обсяг споживання (це залежить від особливості самого товару, особливості розвитку галузевого ринку (I_{min}))	Мінімально можлива насиченість або інтенсивність споживання товару на цільовому ринку певної національної економіки, нижче якої виробництво та пропонування товару на цьому ринку виробником (суб'єктом міжнародного підприємницького процесу) стає неефективним і нерентабельним
4	Максимальний рівень інтенсивності споживання, або максимальний обсяг виробництва, або максимальний обсяг споживання (це залежить від особливості самого товару, особливостей розвитку галузевого ринку) (I_{max})	Максимально можлива насиченість або інтенсивність споживання товару на цільовому ринку певної національної економіки, вище якої виробник або група виробників не зможуть задовольнити фізично при максимальному використанні своїх виробничих потужностей (попит при цьому стає надмірним і необхідно вже використовувати політику демаркетингу)
5	Мінімальний рівень витрат (B_{min})	Мінімально можливий рівень витрат на виробництво та споживання товару, який є можливим при існуючому рівні науки та техніки у конкретній галузі або мінімально можливий рівень витрат на виробництво, який має галузевий лідер на цільовому ринку певної країни (якщо це ринок монополістичної або олігополістичної конкуренції)
6	Максимальний рівень витрат (B_{max})	Максимально можливий рівень витрат на виробництво та споживання товару, який допускає можливість ефективного виходу виробника на цільовий ринок певної національної економіки, якщо реальний рівень витрат суб'єкта міжнародної бізнес-діяльності перевищує його, то його функціонування на цьому ринку є нерентабельним і вихід на нього є необґрунтованим

$$ABD: \det \begin{bmatrix} I - I_{max} & U - U_{min} & B - B_{max} \\ I_{min} - I_{max} & U_{min} - U_{min} & B_{max} - B_{max} \\ I_{min} - I_{max} & U_{min} - U_{min} & B_{min} - B_{max} \end{bmatrix} = 0. \quad (3)$$

$$BCD: \det \begin{bmatrix} I - I_{max} & U - U_{min} & B - B_{max} \\ I_{min} - I_{max} & U_{max} - U_{min} & B_{max} - B_{max} \\ I_{min} - I_{min} & U_{min} - U_{min} & B_{min} - B_{max} \end{bmatrix} = 0. \quad (4)$$

$$ACD: \det \begin{bmatrix} I - I_{max} & U - U_{min} & B - B_{max} \\ I_{min} - I_{max} & U_{max} - U_{min} & B_{max} - B_{max} \\ I_{max} - I_{min} & U_{min} - U_{min} & B_{min} - B_{max} \end{bmatrix} = 0. \quad (5)$$

Отже, записавши кожне рівняння у лінійному вигляді, маємо:

$$ABC: (I - I_{max})(U_{max} - U_{min})(B_{max} - B_{max}) - (B - B_{max})(U_{max} - U_{min})(I_{min} - I_{max}) - (U - U_{min})(I_{min} - I_{max})(B_{max} - B_{max}) = 0. \quad (6)$$

$$ABD: (I - I_{max})(U_{min} - U_{min})(B_{min} - B_{max}) - (B - B_{max})(U_{min} - U_{min})(I_{min} - I_{max}) - (U - U_{min})(I_{min} - I_{max})(B_{min} - B_{max}) = 0. \quad (7)$$

$$BCD: (I - I_{max})(U_{max} - U_{min})(B_{min} - B_{max}) - (B - B_{max})(U_{max} - U_{min})(I_{min} - I_{min}) - (U - U_{min})(I_{min} - I_{min})(B_{min} - B_{max}) = 0. \quad (8)$$

$$ACD: (I - I_{max})(U_{max} - U_{min})(B_{min} - B_{max}) - (B - B_{max})(U_{max} - U_{min})(I_{max} - I_{min}) - (U - U_{min})(I_{max} - I_{min})(B_{min} - B_{max}) = 0. \quad (9)$$

Таким чином, у результаті маємо ситуацію, при якій тільки одне рівняння, яке характеризує площину ACD , має адекватне рішення, тому що при розкритті рівнянь, які характеризують площини ABC , ABD , BCD , були отримані результати ($B=B_{max}$), ($U=U_{min}$), ($I=I_{max}$) відповідно. Отже, далі необхідно працювати з рівнянням, яке характеризує площину ACD .

Отримане рівняння (9) має замкнуту форму, яка надає можливість встановити такий рівень ціни для продукції фірми з наданням гарантії, що товар буде знаходитися у межах конкурентно-цінового простору та йому буде гарантовано затребуваність в умовах забезпечення маркетингової підприємницької безпеки. В цьому випадку ціна товару може бути встановлена за такою формулою:

$$(U - U_{min})(I_{max} - I_{min})(B_{min} - B_{max}) = (I - I_{max})(U_{max} - U_{min})(B_{min} - B_{max}) - (B - B_{max})(U_{max} - U_{min})(I_{max} - I_{min}) \quad (10)$$

$$U - U_{min} = \frac{(I - I_{max}) \cdot (U_{max} - U_{min}) \cdot (B_{min} - B_{max}) - (B - B_{max}) \cdot (U_{max} - U_{min}) \cdot (I_{max} - I_{min})}{(I_{max} - I_{min}) \cdot (B_{min} - B_{max})} \quad (11)$$

$$Ц = \frac{(I - I_{\max}) \cdot (Ц_{\max} - Ц_{\min}) \cdot (B_{\min} - B_{\max}) - (B - B_{\max}) \cdot (Ц_{\max} - Ц_{\min}) \cdot (I_{\max} - I_{\min})}{(I_{\max} - I_{\min}) \cdot (B_{\min} - B_{\max})} - Ц_{\min} \quad (12)$$

Таким чином, запропоноване рівняння (12) надає можливість встановити оптимальний рівень ціни на товар у конкретних умовах цільового ринку певної національної економіки з урахуванням особливостей ведення та формування цінової політики, структурної організації галузевого ринку, конкурентної ситуації (яка складається на цьому ринку відповідно інноваційно-виробничому розвитку національної економіки, де він розташований), котрий забезпечує знаходження суб'єкта міжнародного бізнес-процесу в межах конкурентно-цінового простору цільового ринку певної країни, на території якого він планує успішно функціонувати з метою досягнення максимальної ефективності при отриманні максимального прибутку з максимальним забезпеченням власної ринкової безпеки.

Виходячи з результатів проведеного аналізу й розроблених формул для систематизації запропонованої методології встановлення конкурентного рівня ціни в галузевому ринку при дотриманні його умов успішного функціонування, законів та вимог на даному етапі дослідження можна побудувати механізм формування цінової стратегії системи забезпечення маркетингової міжнародної підприємницької безпеки (рис. 3).

Однак у сучасних умовах розвитку світогосподарської системи (які характеризуються нестабільністю, підвищенням ризику та непередбаченістю [5, с. 340–345; 6, с. 148], що було встановлено у процесі дослідження у попередніх розділах роботи) недостатньо встановити один рівень ціни, тому що завтра він може бути вже неактуальним. Отже, в цій ситуації існує потреба у формуванні стратегії управління ціновим профілем об'єкта в конкурентному просторі залежно:

- від ситуації на ринку в конкретний час;
- цілей, які ставить перед собою підприємство (як тактичні і оперативні, так і стратегічні);

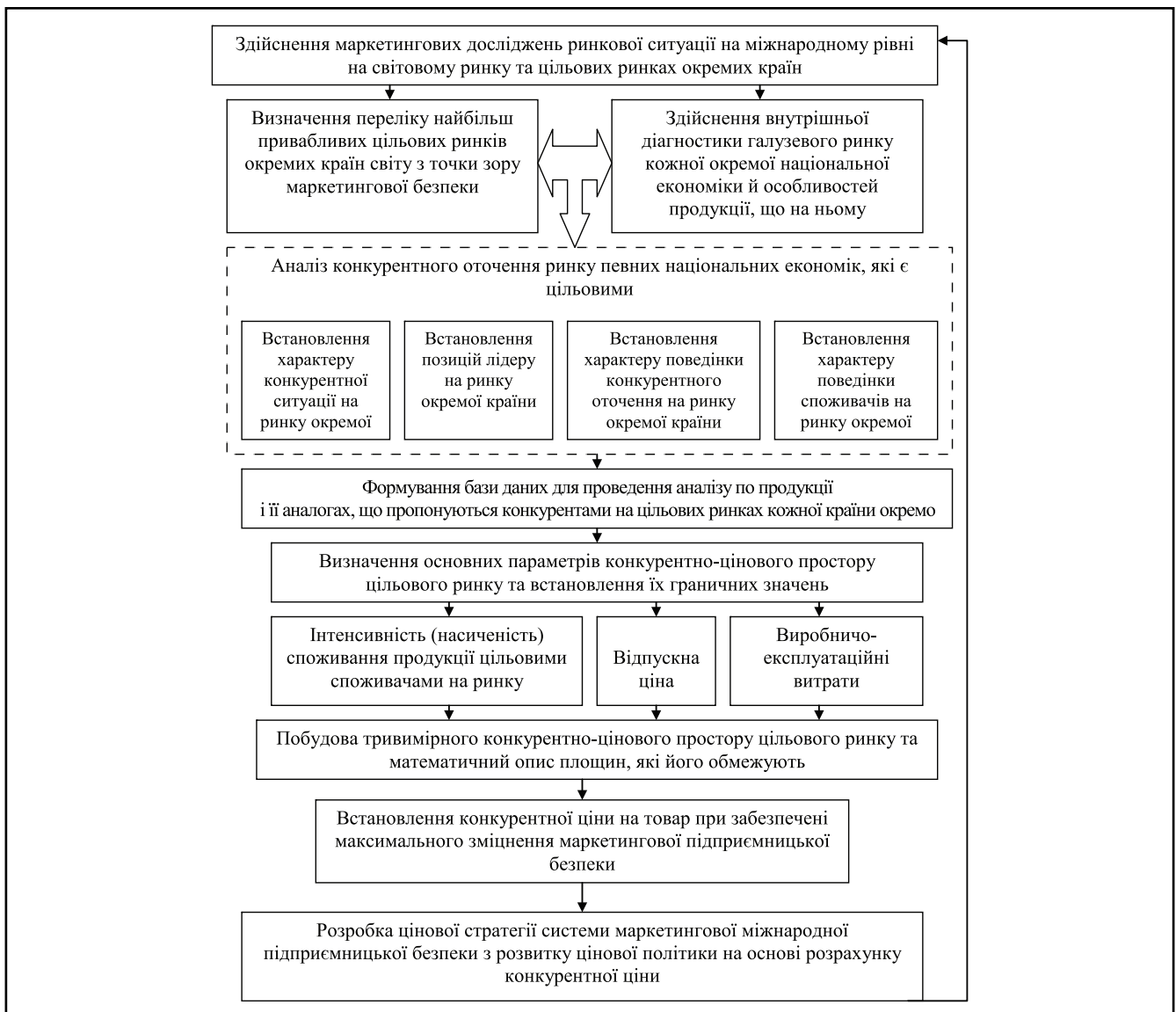


Рисунок 3. Функціональний механізм управління ціновим рівнем у межах конкурентно-цінового простору із забезпеченням маркетингової міжнародної підприємницької безпеки

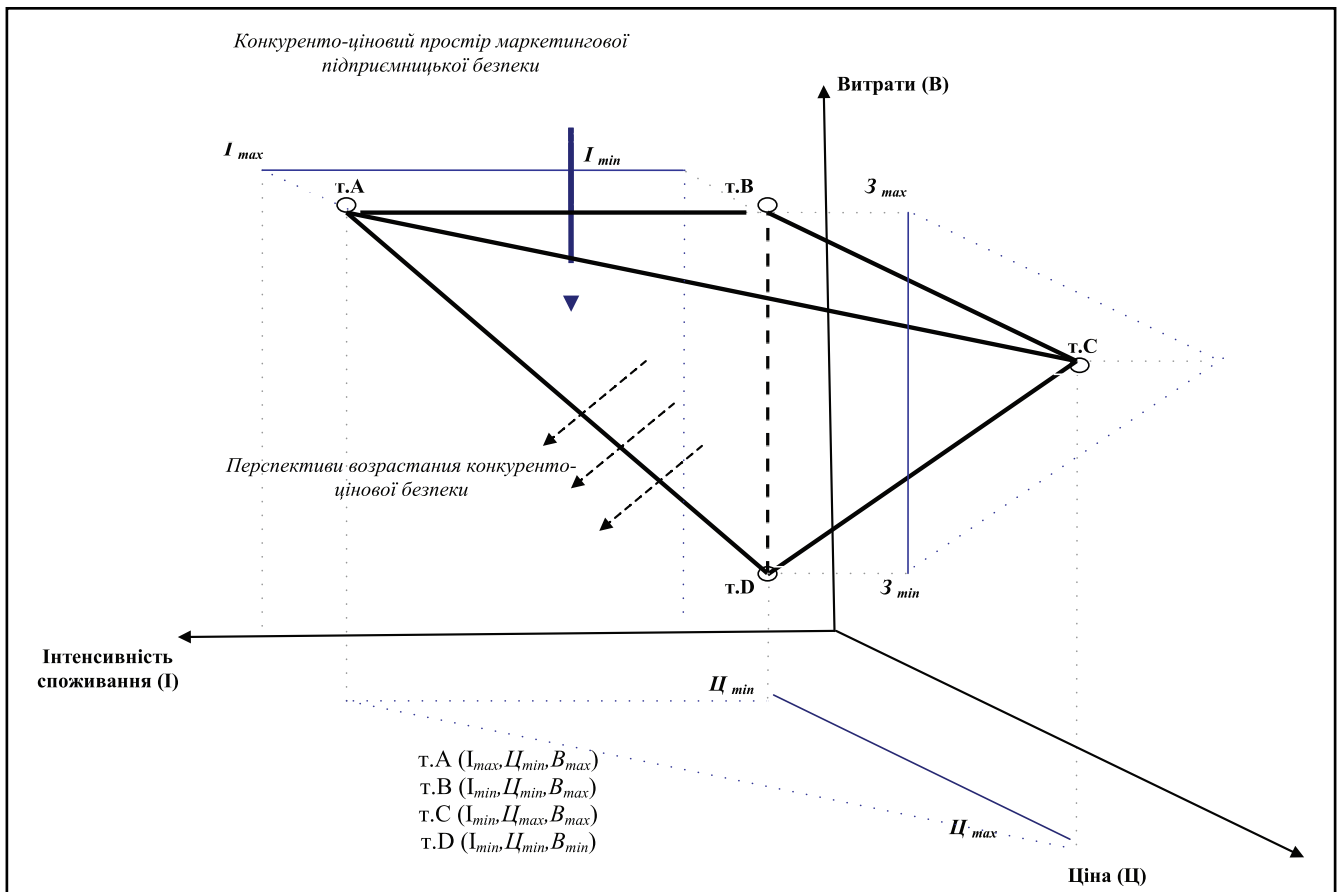


Рисунок 4. Модель конкурентно-цінового простору суб'єкта міжнародного підприємництва в межах концепції маркетингової міжнародної підприємницької безпеки

- поведінки лідера галузевого ринку;
- поведінки суб'єктів конкурентного оточення.

Виходячи з цього на даному етапі дослідження необхідно змодельувати положення суб'єкта міжнародного бізнес-процесу в конкурентно-ціновому просторі. З цією метою введемо у вже існуюче рівняння (12) функцію F :

$$F(I, C, B) = (I - I_{\max})(C_{\max} - C_{\min})(B_{\min} - B_{\max}) - (B - B_{\max})(C_{\max} - C_{\min})(I_{\max} - I_{\min}) - (C - C_{\min})(I_{\max} - I_{\min})(B_{\min} - B_{\max}). \quad (13)$$

Таким чином, при управлінні конкурентно-ціновим профілем суб'єкта міжнародного бізнес-процесу ми отримуємо 27 варіантів його поведінки в конкурентному просторі, тому що в процесі дослідження аналізувалися три основних параметра, які можуть змінюватися у трьох напрямках (тобто $3 \times 3 = 27$).

Виходячи з класичного визначення конкурентоспроможності (максимальна відповідність у товару ціни та якості) найкращими перспективами розвитку необхідно вважати такі варіанти поведінки конкурентно-цінового профілю суб'єкта міжнародного бізнес-процесу в конкурентному просторі, при яких показник інтенсивності споживання буде зростати при постійному зниженні витрат. А з позиції виробника до максимуму будуть прагнути такі показники, як інтенсивність споживання та ціна, а витрати навпаки будуть орієнтовані на зменшення. У цьому випадку модель конкурентно-цінового простору суб'єкта міжнародного підприємництва

в межах концепції маркетингової міжнародної підприємницької безпеки прийме вигляд, який запропоновано на рис. 4 (де обозначено напрям перспектив зростання конкурентно-цінової безпеки), який має відповідати наступним вимогам обмеження граничних значень параметрів:

$$\begin{cases} I_{\min} < I < \infty; \\ C_{\min} < C < C_{\max} \\ 0 < B < B_{\max} \end{cases} \quad (14)$$

Висновки

Таким чином, виходячи з встановлених обмежень ситуація складається таким чином, що для формування максимально безпечної конкурентно-цінової зони функціонування суб'єкта міжнародного підприємництва необхідно забезпечити зростання інтенсивності споживання при постійному зниженні рівня витрат при забезпеченні контрольованого зросту ціни (тобто ціна з погляду підприємства, яке прагне до отримання лідируючої позиції на галузевому ринку, має зростати, але не перевищувати граничний її рівень, коли товар стає неконкурентоспроможним).

Що відносно зростання інтенсивності споживання (тобто насиченості споживання), то цей показник є показником, що управляється шляхом підвищення якісно-експлуатаційного рівня товару, що пропонується. З цього слідує, що для підви-

щення ефективності зміцнення маркетингової міжнародної підприємницької безпеки недостатньо тільки будування конкурентно-цінового профілю маркетингової безпеки, необхідно забезпечити проведення комплексного моделювання механізму управління маркетинговою міжнародною підприємницькою безпекою.

Список використаних джерел

1. Минюк С.А. Математические методы и модели в экономике: Учеб. пособие / Минюк С.А., Ровба Е.А., Кузьмич К.К. – Мн.: Тетра-Системс, 2002. – 432 с.

2. Портер Е. Майкл Конкурентная стратегия: Методика анализа отраслей и конкурентов / Майкл Е. Портер; пер. с англ. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2005. – 454 с.

3. Киселев А.П. Алгебра: Учебник. – М.: Просвещение, 1965. – 232 с.

4. Замков О.О. Математические методы в экономике: Учебник. – М.: Дело и Сервис, 2001. – 368 с.

5. Голубков Е.П. Маркетинговые исследования: теория, методология и практика / Е.П. Голубков. – М.: Финпресс, 1998. – 416 с.

6. Вертоградов В. Управление продажами / В. Вертоградов. – 2-е изд. – СПб.: Питер, 2005. – 240 с: – (Серия «Маркетинг для профессионалов»).

О.М. КИРИЧЕНКО,
к.е.н.

Дослідження проблемних питань зовнішньоторговельних відносин та можливі напрями їх вирішення

Економічне становище в Україні в останній час починає стабілізуватися, однак кризові явища ще продовжують чинити на нього негативний вплив. У значній мірі вихід із кризи гальмується невідповідністю структури та обсягів експорту потребам і можливостям держави. Стаття присвячена дослідженню найбільш гострих проблем зовнішньоекономічного сектору економіки України, стратегічних засад розвитку експорту, виявленню раціональної його товарної і географічної структури, розробці заходів по стимулюванню експорту і визначенню шляхів підвищення його ефективності.

Ключові слова: експорт, зовнішньоекономічний сектор, зовнішньоторговельні відносини.

Экономическое положение в Украине в последнее время начинает стабилизироваться, однако кризисные явления еще продолжают оказывать на него негативное влияние. В значительной мере выход из кризиса тормозится несоответствием структуры и объемов экспорта потребностям и возможностям государства. Статья посвящена исследованию наиболее острых проблем внешнеэкономического сектора экономики Украины, стратегических принципов развития экспорта, выявлению рациональной его товарной и географической структуры, разработке мероприятий по стимулированию.

Ключевые слова: экспорт, внешнеэкономический сектор, внешнеторговые отношения.

Economic position in Ukraine in for some time past begins to be stabilized, however much the crisis phenomena yet continue to render negative influence on him. At considerable a measure an exit from a crisis is braked disparity of structure and volumes of export necessities and possibilities of the state. The article is devoted research of the most

sharp problems external economic the sector of economy of Ukraine, strategic principles of development of export, exposure of rational, him commodity and geographical structure, developments of measures on stimulation.

Постановка проблеми. Сучасні зовнішньоекономічні відносини — це комплекс найрізноманітніших зв'язків, які виникають як на рівні організацій, підприємств, так і на рівні держав, міждержавних організацій і певних регіонів і включають різні форми обміну та співробітництва, що розвиваються, удосконалюються і доповнюють одна одну.

Україна належить до країн, які мають значний рівень залежності від зовнішнього споживання. Так, за даними Світової організації торгівлі, Україна належить до групи країн, в яких рівень експорту та імпорту товарів і послуг до ВВП знаходиться у межах 60–100%.

У цих умовах необхідною є переоцінка принципів і характеристик національного економічного розвитку, посилення уваги до чинників міжнародного економічного середовища, використання потенційних можливостей національної економіки для розширення та ефективної трансформації всієї зовнішньоекономічної діяльності. Без урахування кон'юнктури світового ринку і тих змін, які на ньому відбуваються, практично неможливо забезпечувати відтворювальний процес України, підвищувати ефективність виробництва, формувати політику випереджального розвитку одних секторів економіки і раціоналізацію діяльності інших.

При дослідженні проблемних питань зовнішньої торгівлі неможливо обійтися без екскурсів у загальноекономічні проблеми країни. Стосовно безпосереднього впливу внутрішньої економіки на зовнішню торгівлю слід відмітити передусім надвисоку залежність економічного зростання від

розвитку експортноорієнтованих галузей, зокрема металургії, а також дефіцит на внутрішньому ринку багатьох споживчих товарів високої якості. Ці чинники поряд із низкою інших причин формували динаміку узагальнюючих показників розвитку економіки та зовнішньої торгівлі.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Питанням зовнішньоекономічних та інтеграційних процесів, зокрема можливості їх регулювання, присвячені праці вітчизняних науковців О. Білоруса, І. Бураковського, А. Гальчинського, В. Гееця, Б. Губського, М. Дудченка, В. Копійки, Д. Лук'яненка, Ю. Пахомова, В. Сіденка, С. Скопенка, Т. Шинкаренка, Л. Федулової та інших вчених, які розглядають соціально-економічні моделі розвитку у світі та навколо України в умовах глобалізації, а також головні чинники, що впливають на характер і можливі наслідки інтеграційних процесів. Проте зосередження дослідницької уваги на аналізі економічної політики провідних міжнародних інституцій та об'єднань залишає невизначеним місце держави в адаптації цієї політики до України, суть якої в даному випадку полягатиме у створенні дієвих механізмів забезпечення ефективного функціонування національної економіки на етапі євроінтеграції.

Метою статті є висвітлення проблемних питань розвитку зовнішньої торгівлі, її впливу на економічного зростання в Україні та розроблення основних напрямів вирішення найбільш гострих проблем.

Виклад основного матеріалу. Зовнішня торгівля завдяки високій експортній та імпорتنій квоті дуже тісно пов'язана з національною економікою, і проблеми розвитку останньої є й проблемами формування експорту та імпорту, додаються ще й суто зовнішні чинники.

Крім того, на обсяг, динаміку та структуру експорту та імпорту прямий чи опосередкований вплив справляли деформована структура виробництва, його скорочення та абсо-

лютні втрати в окремих видах діяльності, високий рівень його витратомісткості, динаміка реальних доходів найманих працівників тощо.

До проблемних питань слід віднести надвисоку відкритість економіки України, експортна квота якої в 2000–2011 роках знаходилася в межах 54–64%, що вдвічі перевищує цей показник у розвинутих країнах, близьких за чисельністю населення. Це свідчить про високу залежність траєкторії розвитку економіки від ситуації на зовнішніх ринках.

Огляд основних тенденцій імпортно-експортних операцій показав, що протягом 2011 року було оформлено експортно-імпорتنих операцій на загальну суму \$7 млрд. 40 млн. (це на 35% більше, ніж у 2010 році). Обсяги експорту становлять \$4 млрд. 557 млн. (64,7% товарообігу) (рис. 1).

Наведені показники свідчать, що в Україні практично склалася експортноорієнтована модель економічного розвитку, яка обумовлює значну залежність економічної динаміки від зовнішніх чинників через коливання міжнародної кон'юнктури та недостатню конкурентоспроможність українських товарів.

Проблема української економіки та її експорту пов'язані значною мірою з надвисокою залежністю від розвитку металургії. Металургійна продукція становить близько 30% товарного експорту та 10% у структурі ресурсів товарів і послуг в економіці. Однак дослідження показує, що зовнішній попит на цю продукцію практично повністю визначає перспективи розвитку економіки в цілому.

При цьому членство України у СОТ лише сприяло зростанню сировинного українського експорту¹. Завдяки обмеженню нетарифних бар'єрів було припинено квотування імпорту металопродукції з України до ЄС, скасовано антидемпінгові заходи щодо імпорту карбаміду; кількісні обме-

¹ www.wto.org

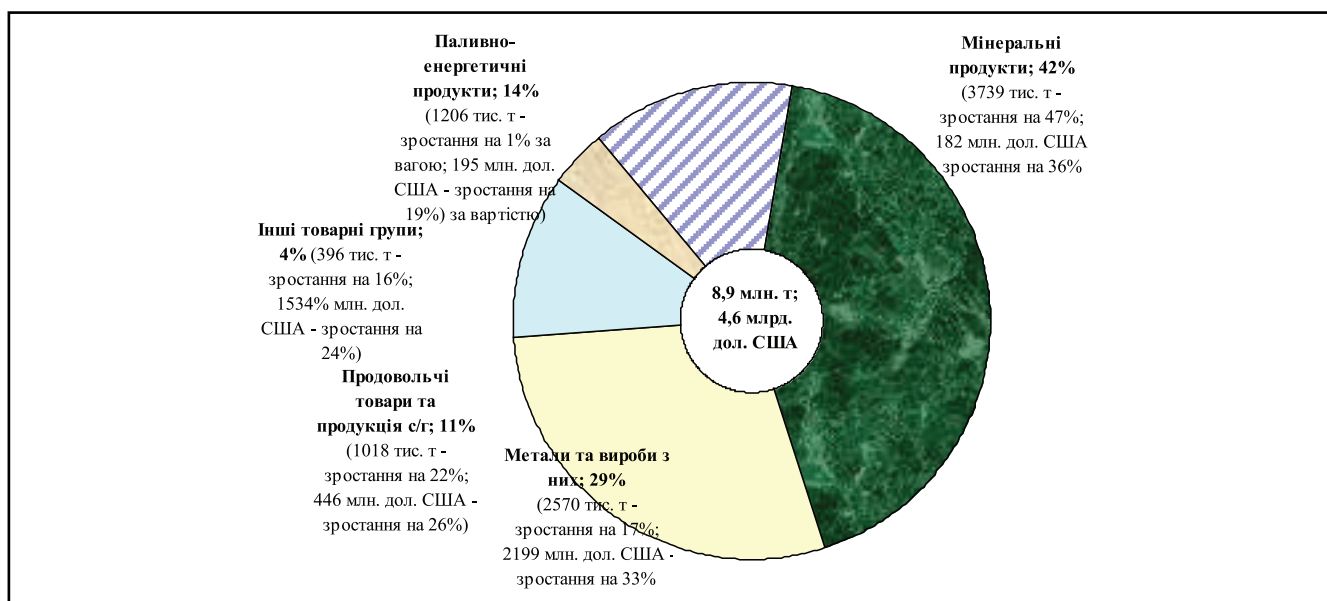


Рисунок 1. Структура та обсяги українського експорту за основними товарними групами у 2011 році

Джерело: складено за даними Держмитслужби.

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

ження експорту зернових, насіння соняшнику та соняшникової олії, що дозволило експортерам суттєво наростити обсяги експорту цієї продукції; зменшилася кількість антидемпінгових та спеціальних захисних розслідувань, від яких постраждали українські металургійна та хімічна галузі. Із загального виробництва товарів і послуг у 2010 році 47,5% експортувалося в інші країни, при цьому частка сировинних товарів та продукції низького рівня переробки становила 64% товарного експорту (табл. 1).

Характерною була така ситуація у 2009–2010 роках, коли світова криза призупинила розвиток країн-партнерів зовнішньоекономічної діяльності і, відповідно, зменшила попит на нашу продукцію, що катастрофічно віддзеркалилося на нашому стані. Все це обумовлює, з одного боку, зменшення в експорті частки сировинних товарів, а з іншого боку, сприяння розвитку внутрішнього ринку. Разом із тим у 2010 році зберігалася тенденція дефіцитності зовнішньоторговельного балансу: негативне сальдо торгівлі товарами становило \$9,337 млрд., що свідчить про неефективну модель експортної спеціалізації вітчизняних виробників у поєднанні з браком конкурентоспроможного імпортозамінного виробництва.

Хоча за часткою у світовому експорті і імпорті товарів Україна займає незначну позицію (табл. 2), але для умов України результати зовнішньоекономічної діяльності набувають

загрозливого характеру, особливо з погляду на їх зростаючу динаміку.

Значним резервом поліпшення зовнішньоекономічної діяльності постає в останній час зростання експорту електроенергії. За даними Мінпаливенерго, лише протягом десяти місяців 2008 року Україна отримала за експортовану електроенергію \$410,7 млн. – майже на третину більше, ніж за аналогічний період попереднього року. В 2010 році експорт електроенергії зріс до 4,2 млрд. кВтгод., у 2011 – 6,4 млрд. кВтгод. Причина збільшення доходів полягала в підвищенні цін за результатами проведення успішних переговорів з іноземними партнерами в сусідніх країнах, які купують українську електроенергію: Угорщиною, Молдовою, Словаччиною, Румунією та Польщею.

Обсяги імпорту становили майже \$2 млрд. 343 млн. (33,3% товарообігу) (рис. 2). Обсяги оподаткованого імпорту становлять у середньому 92,7% від загального імпорту. У порівнянні з 2010 роком цей показник виріс на 54%.

Не відбулося суттєвих змін у географічному розподілі зовнішньої торгівлі в зоні діяльності митниці. Протягом 2011 року суб'єкти ЗЕД у зоні діяльності митниці працювали із 141 країною світу, у 2010 році – з 138.

Серед країн світу перші місця за обсягами зовнішньоекономічної діяльності посідають:

Таблиця 1. Частка основних товарних груп у загальному обсязі українського експорту, %

Основні товарні групи	2007	2008	2009	2010
Недорогоцінні метали та вироби з них	42,2	41,2	32,3	33,7
Мінеральні продукти	8,7	10,5	9,8	13,1
Продукти рослинного походження	3,5	8,3	12,7	7,7
Продукція хімічної промисловості	8,2	7,5	6,3	6,8
Живі тварини	1,5	1,2	1,5	1,5
Жири та олії тваринного або рослинного походження	3,5	2,9	4,5	5,1
Усього	67,6	71,6	67,1	67,9

Джерело: складено за даними Держстату.

Таблиця 2. Провідні світові експортери та імпортери товарів у 2010 році

Місце	Країна-експортер	Експорт, \$ млрд.	Частка у світовому експорті, %	Країна-імпортер	Імпорт, \$ млрд.	Частка у світовому імпорті, %
1	Китай	1578	10,4	США	11969	12,8
2	США	1278	8,4	Китай	1395	9,1
3	Німеччина	1269	8,3	Німеччина	1067	6,9
4	Японія	770	5,1	Японія	694	4,5
5	Нідерланди	573	3,8	Франція	606	3,9
6	Франція	521	3,4	Великобританія	560	3,6
7	Південна Корея	466	3,1	Нідерланди	517	3,4
8	Італія	448	2,9	Італія	484	3,1
9	Бельгія	412	2,7	Гонконг	442	2,9
10	Великобританія	406	2,7	Південна Корея	425	2,8
11	Гонконг	401	2,6	Канада	402	2,6
12	Росія	400	2,6	Бельгія	390	2,5
37	Філіппіни	51	0,4			
38	Україна	51	0,4			
39	Лівія	47	0,4			
44				Україна	61	0,4

Джерело: складено за даними [2].

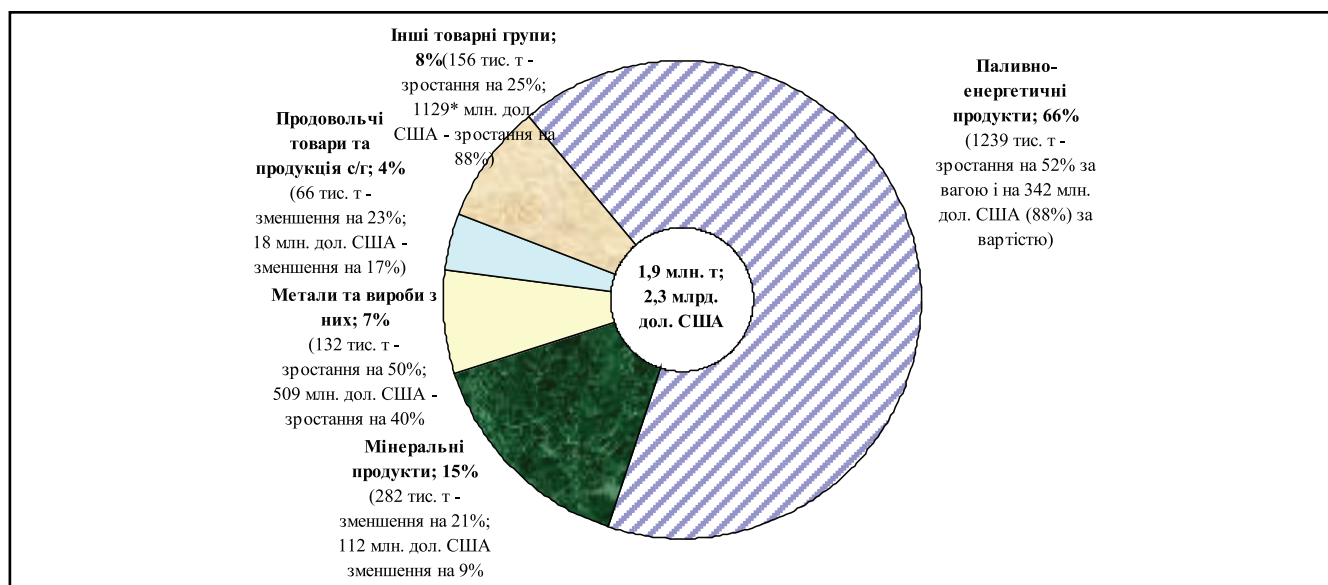


Рисунок 2. Структура та обсяги українського імпорту за основними товарними групами у 2011 році

Джерело: складено за даними Держмитслужби.

- Російська Федерація (40,2% товарообігу);
- Туреччина (7,8%);
- Німеччина (4,5%);
- Польща (4,2%);
- Індія (2,4%).

Варто зазначити, що імпорт послуг в Україні є значно більш технологічним, ніж експорт, – сукупна частка високотехнологічних послуг хоч і скоротилася після кризи, проте залишається на досить високому рівні (понад 60%). Видова структура імпорту послуг порівняно зі структурою їхнього експорту є більш диверсифікованою.

За регіонами світу найбільш значна частка торгівлі припадає на країни СНД (47,4% загального обсягу). Фактичні обсяги у грошовому вираженні зросли на 42,5%.

Вигідне транзитне положення України традиційно забезпечує активне сальдо торгівлі послугами: профіцит торгівлі послугами у 2010 році становив \$6,2 млрд., збільшившись на 42% порівняно з 2009 роком (\$4,35 млрд.). На транспортні послуги України припадає понад 65% експорту послуг, а за період з 2008–2010 років їхня частка зросла найбільше (+2 в.п.) і сягнула 67,1%.

Водночас наша країна імпортує близько 66% енергоносіїв, і такий рівень за світовими критеріями залежності не є критичним. Але проблема полягає в тому, що Україна отримує основні обсяги енергоносіїв з Росії або напряму, або ж через її територію. Власний видобуток покриває всього 10–12% потреби в нафті та 20–25% – у природному газі. З огляду на загальні довгострокові світові перспективи розвитку енергоспоживання Росія залишатиметься основним постачальником нафти та газу, з урахуванням їхніх величезних запасів у цій державі та незначну відстань для транспортування.

Вважається, що імпортні постачання енергоносіїв є надійними, якщо вони надходять, принаймні, з трьох джерел. Залежність від одного постачальника, як засвідчила вітчизняна

практика, гальмує розвиток двосторонніх рівноправних відносин та призводить до монопольного підвищення цін на енергоносії у разі погіршення міждержавних відносин. Потенційними негативними наслідками також може бути зменшення обсягів постачання енергоносіїв унаслідок скорочення їх видобутку в країні-експортері або перебоїв з постачанням унаслідок надзвичайних ситуацій природного чи техногенного характеру.

Диверсифікація генеральних напрямів транспортування російського газу на Захід та на Схід дозволить проводити більш жорстку політику щодо імпортерів і транзитних країн, що на цьому етапі не враховується українською владою. Україна втрачає переваги головної транзитної країни для російського газу внаслідок зміщення генеральних напрямків на Західну Європу через Білорусь та балтійські порти і формування східного напрямку в Азіатсько-Тихоокеанському регіоні.

За оцінками експертів, частка поставок українського газу через Україну в Європу в середньостроковій перспективі зменшиться до 30%, що автоматично призведе до подальшого зростання не лише економічної, а й політичної залежності від РФ. Таким чином, проблеми енергетичної безпеки України, як і багато інших, не мають виключно економічного вирішення.

У загальнонаціональному аспекті слід виокремити такі основні чинники енергетичного конфлікту:

- високу енергоемність національної економіки (ВВП);
- критичну залежність від одного постачальника енергоресурсів (недиверсифікованість ринку енергоресурсів);
- політичну вмотивованість злиття/поглинання ВАТ «Газпром» українського «Нафтогазу» (зокрема, найпривабливішої складової – газотранспортної системи (ГТС));
- відсутність дієвих структурних реформ в енергетичному секторі;
- відсутність системи контролю за стратегічними державними рішеннями в енергетичній сфері, розпорошеність функцій між установами (організаціями);

- корумпованість енергетичного сектору;
- відсутність контролю за природними монополіями і незалежного регулювання їхньої діяльності;

– неефективність (економічна, перш за все, необґрунтованість) тарифів для промислових підприємств і населення.

Намагання України визначити пріоритети розвитку вітчизняної енергетичної сфери зафіксовано в «Енергетичній стратегії України на період до 2030 року» [3], постанові Кабінету Міністрів України від 8 листопада 2006 року за №1572 «Про затвердження Програми диверсифікації джерел постачання нафти в Україну на період до 2015 року» [4]. У цих основоположних документах визначені шляхи зменшення енергетичної залежності України.

До головних напрямів енергетичної політики України з погляду забезпечення енергетичної безпеки можна віднести:

- підвищення надійності та ефективності енергопостачання, забезпечення ефективного та сталого розвитку паливно-енергетичного комплексу;
- зменшення рівня енергетичної залежності країни шляхом збільшення видобутку (виробництва) і споживання власних енергоносіїв, диверсифікації зовнішніх і внутрішніх джерел енергопостачання, максимального залучення потенціалу енергозбереження;
- підвищення рівня безпеки населення від надзвичайних ситуацій техногенного характеру;
- підвищення рівня безпеки, стійкості та живучості енергетичних об'єктів з метою запобігання екологічним катастрофам та зменшення рівня техногенного впливу енергетичних об'єктів на довкілля;
- забезпечення входження України в енергетичні ринки Європи та світу;
- вдосконалення та розвиток сфери загального забезпечення та підтримки розвитку галузей ПЕК (нормативно-правова база, науково-технічне й інформаційне забезпечення й ін.).

Головними заходами щодо зниження рівня енергетичної залежності є:

- підвищення рівня власного виробництва ПЕР (за рахунок зростання обсягів їхнього видобутку, зменшення абсолютного рівня імпорту, ефективного та оптимального енергоспоживання);
- диверсифікація джерел зовнішнього постачання ПЕР (природний газ, нафта, ядерне паливо), забезпечивши не менш трьох джерел постачання по кожному виду енергоресурсів із 25–30% забезпеченням від загального обсягу;
- закріплення стратегічного положення України в міжнародній системі транспортування енергоносіїв та забезпечення гідної участі України у світових енергетичних ринках та в реалізації міжнародних енергетичних проектів;
- забезпечення внутрішньої енергетичної незалежності (запобігання монопольному становищу на внутрішніх ринках ПЕР, формування рівних конкурентних умов діяльності, створення державних стратегічних запасів ПЕР, вдосконалення нормативно-законодавчої бази, здійснення державного контролю).

Висновки

1. Стратегічні засади розвитку і підвищення ефективності експорту для умов України пов'язані передовсім із заходами науково-технічного напрямку, зі змінами в товарній і географічній структурі експорту, з його стимулюванням і з заходами інвестиційного характеру.

На даному етапі першочерговими заходами стратегії розвитку експортного потенціалу безперечно є: стабілізація сировинного експорту; відновлення обсягу традиційного машинобудівного експорту; реалізація переваг, втілених в унікальних високих технологіях; експорт озброєння; інвестиційне співробітництво.

2. Характерною особливістю зовнішньоекономічних зв'язків України в галузі експорту є його сировинна спрямованість. При цьому проблема України не в самому експорті сировини, а в тому, що вона мало експортує промислових товарів і не адаптувалася до тих процесів «інтелектуалізації», що мають місце у світовій торгівлі.

В Україні необхідно створити економічні та матеріально-технічні передумови для вирішення перспективних завдань, пов'язаних не тільки з товарною, а й з географічною диверсифікацією експорту на основі відповідних змін у структурі та матеріально-технічній базі виробництва, подальшого забезпечення процесу регіональної диверсифікації зовнішньої торгівлі з одночасною інтенсифікацією зовнішньоекономічної політики України щодо країн СНД, передусім Російської Федерації; освоєння нових ринків Азіатсько-Тихоокеанського та Південно-Американського регіонів (Китай і нові індустріальні країни Азії, країни Близького Сходу, Південно-Східної Азії, Латинської Америки), Африки тощо.

3. Розвиток експорту тісно пов'язаний з його стимулюванням. Для цього держава повинна використати як економічні заходи, так і адміністративні та організаційно-правові.

Найбільш ефективна підтримка експорту з боку держави могла би бути у сфері валютної і кредитної політики, політики страхування і надання гарантій, податкової і митної політики, політики підтримки вітчизняних виробників-експортерів.

Список використаних джерел

1. Електронний ресурс: www.wto.org
2. International Trade Statistics, 2011. World Trade Organization [Електрон. ресурс] / Режим доступу: http://www.wto.org/english/res_e/statistics_e/its2011_e/its2011_e.pdf
3. Енергетична стратегія України на період до 2030 року.
4. Постанова Кабінету Міністрів України від 08.11.2006 №1572 «Про затвердження Програми диверсифікації джерел постачання нафти в Україну на період до 2015 року».
5. Щодо розвитку науково-технічного потенціалу промислового сектору України. Аналітична записка [Електрон. ресурс]. Режим доступу: <http://www.niss.gov.ua/articles/677/>
6. Статистичний щорічник України за 2010 рік / За ред. О.Г. Осуленка. – К.: ТОВ «Август Трейд», 2011. – 559 с.

Організаційні засади формування системи управління міським пасажирським транспортом

У статті показано, що основним завданням вдосконалення процесу управління міським пасажирським транспортом є логістична взаємодія всіх суб'єктів інфраструктурного ринку.

Ключові слова: управління, логістика, міський пасажирський транспорт.

В статье показано, что основной задачей совершенствования процесса управления городским пассажирским транспортом является логистическое взаимодействие всех субъектов инфраструктурного рынка.

Ключевые слова: управление, логистика, городской пассажирский транспорт.

It is shown in this work, that the basic task of perfection to the process of management a public passenger transport is logistic co-operation of all subjects of infrastructural market.

Keywords: management, logistic, public passenger transport.

Постановка проблеми. Для міського пасажирського транспорту (МПТ) є характерним не збіг інтересів пасажирів і оператора, а переважно і оператора і представника місцевої влади, що здійснює координацію його діяльності.

Для забезпечення орієнтації системи управління міським пасажирським транспортом на потреби пасажирів інформаційна модель має диференціювати потреби пасажирів у перевезеннях залежно від сезону, дня тижня, часу доби. Одним із компонентів інформаційної моделі, що дозволяє з достатньою мірою наочно оцінити зміну пасажиропотоків і показників використання транспортних засобів, являється схема транспортних магістралей регіону або міста, що включає як існуючу схему, так і можливі варіанти проектованої маршрутної мережі пасажирського транспорту [3].

Сучасні інформаційно-комп'ютерні технології дозволяють реалізувати цей компонент інформаційної моделі на практиці у вигляді комп'ютерної схеми, інтегрованої з супутниковими системами автоматизованого контролю і управління транспортними засобами [7].

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Проблематику транспортного забезпечення та регіонального розвитку досліджували О.І. Амоша, С.І. Дорогунцов, М.І. Долішній, М.П. Бутко, В.І. Пила, М.Г. Чумаченко та ін. У працях цих вчених висвітлюються теоретичні та практичні аспекти формування та функціонування регіональних структур. Також можна зазначити, що фундаментальний внесок у дослідження та розробку моделей, методів і алгоритмів вирішення різних завдань управління міського пасажирського транспорту, які складають основу для будь-яких робіт у цій галузі, зробили Ю.С. Попков, В.І. Ресін, Н.С. Пальчиков, Г.В. Шелейховський, В.Л. Швець та багато інших вчених.

Дослідженням проблем формування і розвитку транспорту займалися відомі вітчизняні та зарубіжні вчені: Л.І. Абалкін, В.І. Авдеєнко, О.І. Анчишкін, О.О. Бакаєв, М.П. Денисенко, В.П. Ільчук, М.І. Котлубай, Ю.Ф. Кулаєв, Ю.Є. Пашенко, А.І. Самоукін, Є.М. Сич, К.Е. Фесенко, Ю.М. Цветов та багато інших. Аналіз наукових напрацювань свідчить, що здебільшого увага дослідників зосереджувалася на механізмі та оцінці функціонування окремих підприємств або підгалузей транспорту без достатньої розробки сутності всіх проблем у взаємозв'язку на регіональному рівні.

Метою статті. Дослідження сукупності факторів впливу на механізм функціонування міського пасажирського транспорту з урахуванням факторів логістичного управління.

Виклад основного матеріалу. Останнім часом оператор МПТ прагне до максимізації доходів, у тому числі через організацію маршрутної мережі, що змушує переміщатися з пересадками, при одночасному прагненні до мінімізації витрат. У цьому випадку може ставитися під питання підтримка якості обслуговування пасажирів на певному рівні. На відміну від операторів пасажир зацікавлений у безпересадочній комфортній поїздки за мінімальний тариф. Регулюючий орган зацікавлений у забезпеченні стабільного транспортного процесу, рівній транспортній доступності для пасажирів при мінімальних витратах бюджету.

Для досягнення завдань усіх учасників ринку транспортних послуг, формування оптимального транспортного процесу потрібний пошук компромісу з усіма зацікавленими сторонами: пасажиром, операторами, регулюючими органами, причому найбільші повноваження в цьому має регулюючий орган, а ключовим елементом усього процесу виступає потреба пасажирів.

Основним завданням вдосконалення процесу регулювання міського громадського транспорту являється скорочення сукупних витрат учасників ринку транспортних послуг при одночасному збереженні параметрів якості обслуговування пасажирів [6].

Коротка характеристика варіантів взаємодії операторів ринку транспортних послуг і органів місцевого управління, викладена Л.Б. Міротиним, приведена в таблиці.

Моделі взаємозв'язку перевізників і органів місцевого самоврядування

Найменування моделі	Координація роботи МПТ	Конкурс на ринку транспортних послуг
1. Модальне обслуговування	Відсутня	Відсутня
2. Керівництво оператором	Присутня	Відсутня
3. Керівництво багатьма операторами	Присутня	Присутня
4. Припинення регулювання	Відсутня	Присутня

У першій моделі операторами на ринку транспортних послуг виступають підприємства державної і комунальної форми власності. Робота різних видів транспорту не узгоджена.

Друга модель відрізняється відсутністю конкуренції і наявністю координації роботи підприємств ззовні. При цій моделі застосовується погоджена тарифна політика, проводиться координація перевізників для вирішення загальних завдань.

У третій моделі як оператори виступають також приватні транспортні компанії. Спостерігається єдина тарифна політика і діє система тендерів, здійснюється управління якістю послуг, що здійснюються.

У четвертій моделі втручання влади в процес організації транспортного обслуговування обмежується лише стандартами безпеки.

На нашу думку, найбільш перспективною і ефективною є третя модель, при якій відбувається координація роботи транспортних підприємств усіх форм власності як єдиного комплексу.

Для досягнення основних цілей і завдань, визначених у даному дослідженні, пропонується застосування основних принципів стратегічного логістичного управління, які зводяться до здійсненню раціонального, рентабельного і ефективного управління перевізним процесом і управління супутньою інформацією з метою максимального зближення інтересів суспільства, транспортних підприємств (операторів ринку транспортних послуг) і міської влади. Центральною ланкою, як було відмічено раніше, являються потреби пасажирів, навколо яких і формується стратегія логістичного управління пасажироперевізним процесом. Потреби пасажирів також визначають цілі транспортного обслуговування і стандарти для підприємств міського пасажирського транспорту [6].

Реалізація основних принципів стратегічного логістичного управління міським громадським транспортом має два ключові аспекти: потрібна центральна структура, що коор-

динує всю систему МПТ як єдине ціле; потрібний механізм оцінки ефективності взаємодії різних видів МПТ.

Як центральна координуюча структура МПТ пропонується створення центру логістичного управління (ЦЛУ), що формується на міському рівні. В зв'язку з цим міська адміністрація здійснює прямий вплив і управління на вищезгадану, пропоновану структуру [5].

Застосування логістичних методів при організації транспортного обслуговування в межах міста дозволяє підвищити ефективність перевізного процесу, а при проектуванні і реалізації містоутворюючих робіт дозволить значно скоротити витрати в майбутньому. Це досягається розташуванням на території міста: робочих місць (заводи, фабрики, підприємства), місць відпочинку, дозвілля і розваг тощо.

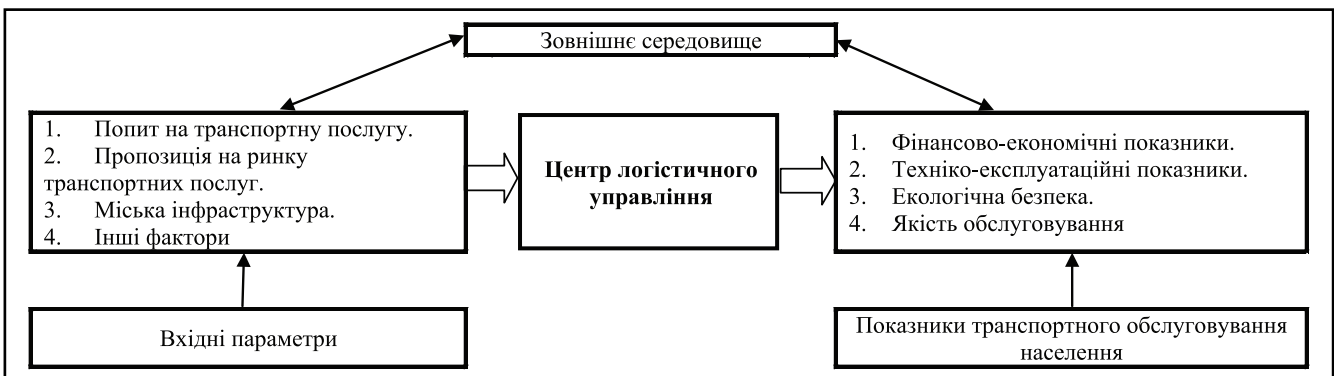
Перспективне планування потрібних величин пропускну здатності вулично-дорожньої мережі, розгалуженість маршрутною мережі, розташування зупинних пунктів тощо має істотне значення для систем транспортного обслуговування пасажирів.

Правова основа функціонування ЦЛУ МПТ визначається нормативною документацією місцевого рівня, в якій вказуються повноваження ЦЛУ, функціональні обов'язки і права у сфері регулювання МПТ, структурна ієрархія в системі управління міського транспорту, джерела фінансування, цілі і завдання створення центру тощо [5].

Ключовими напрямками в діяльності ЦЛУ є [7]:

- вивчення попиту на транспортну послугу;
- задоволення потреб населення в перевезеннях;
- організація транспортного процесу з урахуванням інтересів усіх учасників ринку транспортних послуг;
- визначення і обґрунтування перспектив розвитку МПТ;
- розвиток міської інфраструктури.

Основною метою ЦЛУ є мінімізація сукупних витрат (пасажирів, оператора ринку транспортних послуг і міськвиконкому), забезпечення зростання якості обслуговування пас-



Взаємодія центру логістичного управління із зовнішнім середовищем на ринку транспортних послуг

ажирів (розвиток маршрутної мережі, забезпечення рівної транспортної доступності, скорочення інтервалів руху маршрутних рухливих одиниць, підвищення середньоексплуатаційної швидкості транспортних засобів тощо), забезпечення безпеки і надійності роботи елементів транспортної системи.

Центр логістичного управління пасажироперевезеннями має відносно самостійну структуру, яка взаємодіє з іншими учасниками ринку транспортних послуг. Взаємодія ЦПУ з елементами зовнішнього середовища наочніше зображено на рисунку.

Основними завданнями ЦПУ МПТ є:

- організація обстеження пасажиропотоків (по годинах доби, днях тижня, місяцях, сезонах року);
- проектування і розробка рекомендацій по розвитку вулично–дорожньої мережі міста (будівництво доріг, установка знаків дорожнього руху, регулювання пропускної спроможності вузлів вулично–дорожньої мережі тощо);
- складання перспективних планів розвитку міського пасажирського транспорту;
- здійснення контролю за роботою операторів на міських маршрутах;
- створення рівних умов по конкуренції, взаємодії, розвитку усіх видів транспорту;
- складання єдиного розкладу руху всіх видів транспорту з урахуванням попиту, що коливається;
- населення на транспортну послугу;
- формує і коригує маршрутну мережу міста, розробляє пропозиції по її розвитку;
- проводить оцінку якості послуг, що надаються, кожним оператором окремо і всієї системи
- МПТ у цілому;
- проводить оцінку ефективності роботи усіх видів транспорту;
- формує і проводить тарифну політику міського пасажирського транспорту тощо.

Ефективність роботи транспортної системи характеризується рядом чинників, що об'єднують інтереси операторів і пасажирів. Основними є чинники, що визначають рівень якості функціонування міської транспортної інфраструктури, експлуатаційні характеристики (швидкість, випуск рухливих одиниць на лінію, інтервал і частота руху тощо), тип рухомого складу (по місткості, комфортності, безпеці тощо).

В умовах невизначеності і рухливості зовнішнього середовища необхідно постійно коригувати стандарти якості транспортного обслуговування. Це необхідно також для збереження існуючого пасажиропотоку і залучення потенційних клієнтів [4].

Для проведення комплексної оцінки ефективності системи регулювання МПТ необхідно виділити критерії оцінки, привести їх до єдиного вимірника і, порівнявши їх показники за різні періоди (тимчасові), відстежити динаміку зміни. З метою систематизації показників оцінки ефективності роботи системи МПТ їх доцільно об'єднати в ряд груп – показників цільових оцінок [2].

1. Фінансово–економічні показники:

- доходи на душу населення (їх порівняння за обласним рівнем і відношення до прожиткового мінімуму);
- питома вага пільгових пасажирів у структурі пасажиропотоку і їх співвідношення з платними пасажирами;
- фактично встановлені тарифи за послуги транспортних підприємств;
- економічно обґрунтовані тарифи за послуги транспортних підприємств;
- розмір передбачених відповідними бюджетами сум на компенсацію різниці в тарифах і втрачених доходів від перевезення пільгових пасажирів;
- розмір фактично виділених компенсацій транспортним підприємствам і їх співвідношення з економічно обґрунтованими;
- рівень доходів від реалізації квиткової продукції підприємств МПТ у структурі сукупних доходів (частка «власних» доходів);
- розмір капітальних вкладень загальнодержавного бюджету і міського бюджету на розвиток системи МПТ;
- розмір витрат міського бюджету на утримання МПТ;
- співвідношення темпів зростання міського бюджету і темпів зростання витрат на МПТ;
- рівень обґрунтованості бюджетних витрат на МПТ;
- бюджетна ефективність підтримки міського громадського транспорту;
- собівартість перевезення 1 пасажирів;
- доходи від перевезення 1 пасажирів;
- рентабельність перевезення 1 пасажирів;
- розмір податкових і інших надходжень до бюджетів і позабюджетних фондів і їхнє співвідношення з виділеними субсидіями на підтримку МПТ.

2. Техніко–експлуатаційні показники:

- планування міста, розташування центрів «тяжіння» населення (фабрики, заводи, парки, ринки, зони відпочинку тощо);
- маршрутна схема міста і схема вулично–дорожньої мережі;
- щільність маршрутної мережі;
- витрати пасажирів на пересування, очікування транспортного засобу і слідування до місць посадки в МПТ;
- частота і інтервал руху маршрутних транспортних засобів;
- вікова структура парку рухливих одиниць МПТ;
- кількість видів транспорту, операторів на ринку транспортних послуг, що випускаються на лінію рухливих одиниць в одиницю часу;
- кількість транспортних підприємств що взяли участь в конкурсі, і кількість тих, що отримали право за результатами конкурсу виступати операторами на ринку транспортних послуг;
- коефіцієнт використання рухомого складу;
- коефіцієнт технічної готовності рухомого складу;
- середньоексплуатаційна швидкість руху транспортних засобів на маршрутах;
- коефіцієнт використання місткості рухомого складу;

– динаміка зміни сходу рухомого складу з лінії по технічній несправності.

3. Показники безпеки:

– стан дорожньо–транспортної дисципліни в динаміці;
– рівень безпеки поїздок;
– частка викидів МПТ у загальному обсязі токсичних викидів у місті;

– динаміка зміни обсягів викидів токсичних речовин громадським транспортом;

– динаміка аварійності (дорожньо–транспортних подій, випадків займання і інших надзвичайних ситуацій).

4. Показники якості обслуговування:

– зручність і комфортабельність поїздки;
– наявність супутнього сервісу при обслуговуванні;
– культура обслуговування;
– регулярність руху.

Вище перелічена система груп критеріїв не є вичерпною, але дозволяє досить деталізовано оцінити діяльність МПТ із різних сторін.

Регулююча дія центру логістичного управління має бути спрямована на створення рівновігдних умов для функціонування всіх операторів.

Висновки

У результаті дослідження систем управління міського пасажирського транспорту можна зробити висновки, що одним з пріоритетних напрямів діяльності центру логістичного управління є координація якості обслуговування пасажирів, яка здійснюється з урахуванням обсягів пасажирських потоків, напрямів їх дотримання по годинах доби, днях тижня, місяцях, сезонах року. Регулярне проведення комплексних обстежень пасажиропотоків дозволить сформулювати матрицю потреби в рухливих одиницях (у тому числі по

типах транспортних засобів) по напрямках слідування в оди- ницю часу. Концепція раціоналізації маршрутної мережі і ефективної побудови процесу перевезення пасажирів передбачає розподіл рухливих одиниць підприємств усіх форм власності, присутніх на ринку транспортних послуг, з урахуванням рівної доступності транспорту громадського користування для пасажирів, ефективного використання рухомого складу і підвищення якості обслуговування пасажирів.

Центр логістичного управління виступатиме замовником на транспортне обслуговування, звертаючи увагу при цьому на питання дорожньої безпеки, а також, що стає все більш актуальними, – екологічну безпеку.

Список використаних джерел

1. Ваксман С.А. Взаимосвязь подвижности населения городов и характеризующих их параметров / С.А. Ваксман // Социально–экономические проблемы развития транспортных систем городов и зон их влияния. Материалы XVI Международной научно–практической конференции. – Екатеринбург: Комвакс, 2010. – С. 44–48.
2. Воронин А.Г., Лапин В.Л., Широков А.Н. Основы управления муниципальным хозяйством / А.Г. Воронин. – М.: Дело, 2008. – 346 с.
3. Иванов В.В., Коробова А.Я. Муниципальный менеджмент / В.В. Иванов. – М.: ИНФРА–М, 2002. – 286 с.
4. Ігнатенко О.С., Маруніч В.С. Організація автобусних перевезень в містах: Навч. посібник / О.С. Ігнатенко. – К.: НТУ, 2008. – 196 с.
5. Логистика: общественный пассажирский транспорт / Под общ. ред. Л.Б. Миротина. – М.: Экзамен, 2003. – 610 с.
6. Миротин Л.Б., Касенов А.Г. Логистика: обслуживание потребителей. – М., 2012. – 696 с.
7. Шабанов А.В. Региональные логистические системы общественного транспорта: методология формирования и механизмы управления. – Ростов–н/Д., 2011. – 316 с.

УДК 336.25.674

Д.С. СУШКО,
к.е.н., Міжнародний науково–технічний університет ім. академіка Ю. Бугая

Модифікація аудиторської думки для завдань із надання впевненості: обставини, критерії та підходи до класифікації

Узагальнено обставини та обґрунтовано підходи до модифікації аудиторської думки. На основі запропонованих групувальних критеріїв для класифікації невизначеності та викривлень розроблено матрицю типів модифікації думки аудитора. Розглянуто порядок та особливості відображення в аудиторському звіті модифікованої думки аудитора.

Ключові слова: аудиторська думка, аудиторський звіт, фінансова звітність, модифікація, критерії, обставини, підходи.

Обобщены обстоятельства и обоснованы подходы к модификации аудиторского мнения. Исходя из предложенных группировочных критериев для классификации неопределенности и искажений разработана матрица

типов модифицированного мнения аудитора. Рассмотрены порядок и особенности отражения в аудиторском заключении модифицированного мнения аудитора.

Ключевые слова: аудиторское мнение, аудиторский отчет, финансовая отчетность, модификация, критерии, обстоятельства, подходы.

Auditors' opinion modification circumstances are summarized and approaches are stated. The matrix of auditors' opinion modification types is designed, based on suggested grouping criteria for classified facts of uncertainty and distortions. The procedure and repulsemment features of modified auditor opinion in the auditor statement are regarded.

Постановка проблеми. Згідно з Міжнародним стандартом аудиту 200 «Загальні цілі незалежного аудитора та проведення аудиту відповідно до Міжнародних стандартів аудиту» метою аудиту є підвищення ступеня довіри визначених користувачів до фінансової звітності, що досягається через висловлення аудитором думки про те, чи складена фінансова звітність у всіх суттєвих аспектах відповідно до застосовної концептуальної основи фінансової звітності [1, с. 77].

При цьому в основу судження аудитора покладено принцип достатності та відповідності отриманих аудиторських доказів. Тому при настанні випадків, коли аудитор не може отримати достатню впевненість щодо предмета перевірки, він зобов'язаний модифікувати думку відповідно до Міжнародного стандарту аудиту 705 «Модифікація думки у звіті незалежного аудитора» [1, с. 688].

Масштаб такої модифікації впливає на сприйняття фінансової звітності відповідною групою користувачів, зокрема з питань корпоративного управління чи перспектив співпраці. Неправильно обраний вид модифікації аудиторської думки впливає не тільки на подальші взаємовідносини клієнта з третіми сторонами, а й на репутацію аудитора (у разі, якщо така обставина стає відомою професійній спільноті чи клієнтам).

До основних причин модифікації аудиторської думки прийнято відносити:

- 1) невизначеність аудитора, що впливає на його можливість формування обґрунтованої думки;
- 2) наявність невивірених ідентифікованих викривлень унаслідок невідповідності системи обліку та облікових процедур встановленій концептуальній основі фінансової звітності.

Якщо перша обставина існує завжди в тій чи іншій мірі, то друга обставина не є настільки загрозливою, оскільки суб'єкт господарювання має змогу зробити відповідні вправлення ідентифікованих викривлень.

Згідно з МСА 450 «Оцінка викривлень, ідентифікованих під час аудиту» під викривленням слід розуміти розбіжність між сумою, класифікацією, поданням або розкриттям статті у фінансовому звіті та сумою, класифікацією, поданням або розкриттям інформації, які є обов'язковими для цієї статті відповідно до застосовної концептуальної основи фінансової звітності [1, с. 389].

З метою оцінки впливу накопичених у процесі аудиту викривлень та інформування управлінського персоналу і тих, кого наділено найвищими повноваженнями, визначають такі види викривлення:

- викривлення фактів: це викривлення, щодо яких немає ніяких сумнівів;
- викривлення внаслідок судження: це різниці, що виникають унаслідок судження управлінського персоналу щодо облікових оцінок, які аудитор вважає неприйнятними, або вибір та застосування облікової політики, яку аудитор вважає непринятною;
- викривлення внаслідок переносу: це найкраща можливість для аудитора оцінка викривлень у генеральних сукупностях включно з переносом викривлень, ідентифікованих в аудиторських вибірках, на всі генеральні сукупності, з яких і виконувалася вибірка.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Незважаючи на досить значну кількість публікацій з проблем аудиту, питання підсумкової документації аудитора висвітлено дуже обмежено. Серед останніх досліджень можна виділити праці Л.Г. Макарової щодо звітів за результатами аудиту ефективності [4], Є.А. Мізіковського – з питань аналізу стандартів третього покоління [5], В.В. Остапова – щодо впливу оцінки отриманих доказів на висновок аудитора [6], С.В. Панкова – щодо вимог до інформативності аудиторського звіту [7], Я.В. Петракова – з аналізу причин та наслідків для суб'єкта господарювання модифікації аудиторського висновку [8], О. Петрик – щодо реалій законодавчо-нормативного регулювання аудиторської діяльності [9], Н.С. Сахчинської – щодо взаємозв'язку облікової політики з аудиторським звітом [10], І.В. Федоренко – з проблеми стандартизації аудиту [11] та дослідження Л.А. Юдинцевою історичного та міжнародного аспекту міжнародного регулювання аудиторського звіту з урахуванням етапів формування аудиторської думки [12, 13].

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми.

Потребують уточнення питання узагальнення обставин та наукового обґрунтування підходів до модифікації аудиторської думки, критеріїв класифікації невизначеності та незгоди, що визначають вид модифікації думки аудитора.

Метою статті є дослідження обставин модифікації аудиторської думки з розробкою групувальних ознак та критеріїв для обґрунтування підходів до модифікації думки аудитора.

Виклад основного матеріалу. До обставин, що призводять до модифікації думки в аудиторському звіті, відносять:

- неможливість отримання достатніх і прийнятних аудиторських доказів, щоб дійти висновку, що фінансова звітність у цілому не містить суттєвих викривлень;
- отримання аудиторських доказів того, що фінансова звітність у цілому містить суттєві викривлення.

1. Неможливість отримання достатніх і прийнятних аудиторських доказів, щоб дійти висновку, що фінансова звітність у цілому не містить суттєвих викривлень.

Зауважимо, що неможливість виконати конкретну процедуру не являє собою обмеження обсягу аудиту, якщо аудитор спроможний отримати достатні і прийнятні аудиторські докази через виконання альтернативних процедур.

Однак обмеження, встановлені управлінським персоналом, можуть мати інші наслідки для аудиту, наприклад для оцінки аудитором ризиків шахрайства та для розгляду можливості продовження виконання завдання.

Неможливість отримання аудитором достатніх і належних аудиторських доказів (іменується також «обмеження обсягу аудиту») може виникнути в результаті:

а) обставин поза контролем суб'єкта господарювання (облікові записи суб'єкта господарювання були знищені; облікові записи значущого компонента були вилучені урядовими органами на невизначений час);

б) обставин, що стосуються характеру чи графіка роботи аудитора (суб'єкт господарювання зобов'язаний вести облік асоційованого підприємства за методом участі в капіталі, а аудитор не має можливості отримати достатні і прийнятні аудиторські докази щодо фінансової інформації останнього для оцінки прийнятності та належності обліку за методом участі в капіталі; часові рамки призначення аудитора є такими, що він не має змоги спостерігати за інвентаризацією фізичних запасів; аудитор визначає, що у разі, якщо засоби контролю суб'єкта господарювання є неефективними, виконання лише процедур по суті є недостатнім);

в) обмежень, установлених управлінським персоналом (обставини, якщо управлінський персонал перешкоджає аудиторі спостерігати за інвентаризацією фізичних запасів; подавати запити на підтвердження залишків на конкретному рахунку).

2. Отримання аудиторських доказів того, що фінансова звітність у цілому містить суттєві викривлення, з урахуванням оцінки аудитором впливу не виправлених викривлень, якщо такі є, на фінансову звітність згідно з МСА 450.

Викривлення можуть виникати через помилку або шахрайство внаслідок:

а) неточності в зборі чи обробці даних, на основі яких готується фінансова звітність;

б) пропуску суми або розкриття інформації;

в) правильної облікової оцінки через ігнорування або явно неправильне трактування фактів;

г) судження управлінського персоналу щодо облікових оцінок, які аудитор вважає неприйнятними, або вибір і застосування облікової політики, яку аудитор вважає непринятною.

Якщо аудитор висловлює думку, чи фінансова звітність подана достовірно в усіх суттєвих аспектах, або чи відображає достовірно та справедливо інформацію, викривлення також включають коригування сум, класифікацій, подання або розкриття інформації, які, за судженням аудитора, є необхідними для того, щоб фінансова звітність була подана достовірно, в усіх суттєвих аспектах або для того, щоб вона достовірно й справедливо відображала інформацію.

Суттєве викривлення фінансової звітності може бути пов'язане з:

а) прийнятністю обраних облікових політик. У розрізі прийнятності облікових політик, обраних управлінським персоналом, суттєві викривлення фінансової звітності можуть виникати в тому разі, якщо:

– обрані облікові політики не узгоджуються із застосовною концептуальною основою фінансової звітності

– фінансова звітність, включаючи відповідні примітки, не відображає відповідні операції та події у спосіб, що забезпечує достовірне подання.

Концептуальна основа фінансової звітності часто містить вимоги до обліку та розкриття змін в облікових політиках. У випадках, якщо суб'єкт господарювання змінює обрані ним суттєві облікові політики, суттєве викривлення фінансової звітності може виникнути тоді, коли суб'єкт господарювання не виконує ці вимоги;

б) застосуванням обраних облікових політик. У разі застосування обраних облікових політик суттєві викривлення фінансової звітності можуть виникати:

– у випадках, якщо управлінський персонал не застосовував обрані облікові політики відповідно до концептуальної основи фінансової звітності, включаючи випадки, якщо управлінський персонал не застосовував обрані облікові політики послідовно між обліковими періодами або до подібних операцій і подій (послідовність при застосуванні); або

– у зв'язку з методом застосування обраних облікових політик (наприклад, ненавмисна помилка при застосуванні);

в) прийнятністю чи адекватністю розкриттів у фінансовій звітності. У розрізі прийнятності або адекватності розкриттів у фінансовій звітності суттєві викривлення фінансової звітності можуть виникати, якщо:

– фінансова звітність не включає всі розкриття, що їх вимагає застосовна концептуальна основа фінансової звітності;

– розкриття у фінансовій звітності не подані відповідно до застосовної концептуальної основи фінансової звітності; або

– у фінансовій звітності відсутні розкриття, необхідні для забезпечення достовірного подання.

Виходячи з обставин модифікації професійним середовищем розроблено два підходи для обґрунтування типу модифікації аудиторської думки:

1. Інформаційної та економічної безпеки відповідної групи користувачів аудиторського звіту, яка полягає в застосуванні феномену ризику як невід'ємної частини бізнес-процесів та середовища суб'єкта господарювання.

2. Обґрунтованої оцінки впливу ідентифікованих викривлень та невизначеності на повноту і достовірність фінансової звітності шляхом використання критерію суттєвості.

Перший підхід дозволяє аудиторі виявити існуючі ризики користувачів фінансової звітності суб'єкта господарювання, які можуть призвести до економічних втрат останніх, і обумовлені як незалежними від клієнта обставинами (умовами зовнішнього середовища), так і об'єктивними й суб'єктивними умова-

ми функціонування підприємства, включаючи розроблену систему внутрішнього контролю та бухгалтерського обліку.

У цьому контексті аудитор визначає невпевненість чи викривлення за певними критеріями, що потребує застосування другого підходу та оцінки суттєвості.

Застосування другого підходу дозволяє аудитору оцінити ідентифіковані ризики в розрізі зазначених вище ознак для визначення повноти і достовірності досліджуваної фінансової звітності.

До критеріїв, які дозволяють належним чином класифікувати та оцінити ідентифіковані випадки невизначеності та/або викривлень, на нашу думку, варто відносити їхній розмір, характер та обставини виникнення.

За критерієм розміру факти невизначеності та викривлень можна поділити на:

- значущі чи незначущі (суттєві чи несуттєві);
- загальні чи індивідуальні;
- всеохоплюючі чи обмеженого впливу.

За критеріями характеру та обставин виникнення ідентифіковані факти розглядаються як:

- навмисні чи ненавмисні;
- якісні чи кількісні (невизначеність чи викривлення).

Розглянемо основні типи модифікації аудиторської думки:

1. Умовно-позитивна думка: аудитор висловлює умовно-позитивну думку в разі, якщо він:

а) отримавши достатні і прийнятні аудиторські докази, доходить висновку, що взяті окремо або в сукупності викривлення є суттєвими, проте не всеохоплюючими для фінансової звітності;

б) не має змоги отримати достатні і прийнятні аудиторські докази для обґрунтування думки, проте доходить висновку, що можливий вплив на фінансову звітність невиявлених викривлень, якщо такі є, може бути суттєвим, проте не всеохоплюючим.

2. Негативна думка: аудитор висловлює негативну думку, якщо він, отримавши достатні і прийнятні аудиторські докази, доходить висновку, що викривлення, взяті окремо або в сукупності, є одночасно і суттєвими, і всеохоплюючими для фінансової звітності.

3. Відмова від висловлення думки: аудитор відмовляється від висловлення думки, якщо він не має можливості отримати достатні і прийнятні аудиторські докази для обґрунтування думки і доходить висновку, що можливий вплив на фінансову звітність невиявлених викривлень, якщо такі є, може бути одночасно суттєвим та всеохоплюючим. Крім того, ау-

дитор відмовляється від висловлення думки, якщо, за надзвичайно рідких обставин, пов'язаних із численними невизначеностями, він доходить висновку, що, незважаючи на отримання достатніх і належних аудиторських доказів по кожній із індивідуальних невизначеностей, неможливо сформулювати думку щодо фінансової звітності у зв'язку з потенційною взаємодією невизначеностей та їх можливим кумулятивним впливом на фінансову звітність. Виходячи із наведених вище критеріїв нами розроблено матрицю типів модифікації аудиторської думки.

Модифікації думки аудитора вимагає належного відображення цього в аудиторському звіті шляхом включення параграфа, у якому йдеться про підставу для модифікації.

Включення заголовка цього параграфа чітко роз'яснює користувачу, що аудиторська думка є модифікованою, та вказує на тип модифікації.

Включення аудитором пояснювального параграфа до безумовно позитивної думки є можливим за умови, що він отримав достатні і прийнятні аудиторські докази того, що певне питання не було суттєво викривлене у фінансовій звітності. При цьому зміст параграфа має стосуватися тільки тієї інформації, яка була подана чи розкрита у фінансовій звітності, з відповідним порядком відображення:

– параграф щодо модифікації розміщують в аудиторському звіті після параграфа «Висловлення думки»: це дозволяє використання заголовка «Пояснювальний параграф» чи іншого належного заголовка; а також чітко зазначення питання, що висвітлюється, та де саме у фінансовій звітності можна знайти інформацію, яка повною мірою розкриває його;

– зазначення, що аудиторська думка не модифікується у зв'язку з висвітленим питанням.

Якщо аудитор вважає за потрібне повідомити про питання, яке не було подане чи розкрито у фінансовій звітності, проте, за його судженням, є важливим для розуміння користувачами проведеного аудиту відповідальності аудитора та аудиторського звіту, а також не заборонене законодавством, він розкриває це у параграфі аудиторського звіту під заголовком «Інші питання» або під іншим належним заголовком.

Аудитор подає цей параграф після параграфа «Висловлення думки» та пояснювального параграфа або будь-де в аудиторському звіті, якщо зміст параграфа з інших питань стосується розділу «Інша відповідальність аудитора щодо звітності».

Серед обставин, за яких аудитор може вважати потрібним включення пояснювального параграфа, доцільно виділити такі:

Матриця типів модифікованої аудиторської думки

За характером та обставинами виникнення	За розміром					
	Несуттєві	Індивідуальні	Обмеженого впливу	Загальні	Суттєві	Всеохоплюючі
Кількісні	Пояснювальний па- раграф до безумов- но-позитивної думки	Умовно-позитивна думка		Негативна думка		
Ненавмисні						
Якісні				Висловлення думки		
Навмисні				Відмова від		

Джерело: розроблено автором на основі [1, 2].

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

- невизначеність щодо майбутніх результатів непередбачуваного судового процесу або дій регуляторних органів;

- дострокове застосування (якщо дозволено) нового стандарту бухгалтерського обліку (наприклад, нового Міжнародного стандарту фінансової звітності), що має значний вплив на фінансову звітність до дати набрання чинності цим стандартом;

- обставину непереборної сили (наприклад, катастрофу), яка справила і продовжує справляти значний вплив на фінансовий стан суб'єкта господарювання.

Зауважимо, що включення до аудиторського звіту пояснювального параграфу не впливає на аудиторську думку, оскільки він не може замінити:

- висловлення аудитором умовно-позитивної, негативної думки або відмови від висловлення думки, якщо це вимагається обставинами конкретного завдання з аудиту (див. МСА 705);

- розкриття інформації у фінансовій звітності, що вимагається від управлінського персоналу застосовною концептуальною основою підготовки фінансової звітності.

Якщо аудитор висловлює умовно-позитивну думку, неприйнятним є використання таких формулювань, як «із попереднім поясненням» або «з урахуванням» у параграфі «Висловлення думки», оскільки такі формулювання недостатньо чіткі або переконливі.

При цьому включення до аудиторського звіту додаткової інформації є свідченням того, що аудитор хоче привернути увагу користувачів до питань:

- поданих або розкритих у фінансовій звітності, які, за судженням аудитора, настільки важливі, що є фундаментальними для розуміння фінансової звітності користувачами;

- які не були подані або розкриті у фінансовій звітності, проте, за судженням аудитора, є доречними для розуміння користувачами проведеного аудиту, відповідальності аудитора та аудиторського звіту.

У процесі модифікації думки аудитор має враховувати такі обставини:

- послідовність аудиторського звіту допомагає користувачам краще розуміти інформацію та виявляти незвичайні обставини, якщо вони виникають. Незважаючи на те, що стандартність тексту модифікованої думки та описання підстави для модифікації буває неможливою, бажано узгодження як форми, так і змісту аудиторського звіту;

- широке застосування пояснювальних параграфів знижує ефективність висвітлення аудитором таких питань. Крім того, включення до пояснювального параграфу інформації, більшої за обсягом, ніж та, яка подається чи розкривається у фінансовій звітності, може означати, що це питання не було належно подане чи розкрито. У зв'язку з цим у параграфі 6 викладені обмеження щодо застосування пояснювального параграфу до питань, поданих чи розкритих у фінансовій звітності;

- кращим прикладом фінансового впливу суттєвих викривлень, які аудитор може описати у параграфі «Підстава

для модифікації думки» аудиторського звіту, є кількісне визначення цього впливу на податок на прибуток, дохід до сплати податку, чистий дохід і власний капітал, якщо вартість запасів завищена;

- розкриття пропущеної інформації у параграфі «Підстава для модифікації думки» може бути неможливим, якщо: а) розкриття не були підготовлені управлінським персоналом або не були надані аудиторам з інших причин; б) згідно із судженням аудитора розкриття були б неприйнятно великими за розміром щодо аудиторського звіту;

- негативна думка або відмова від висловлення думки, що стосується певного конкретного питання, про яке йдеться у параграфі «Підстава для висловлення умовно-позитивної думки», не виправдовують пропуску описання інших виявлених питань, які за інших обставин вимагали б модифікації аудиторської думки. У таких випадках розкриття інших питань, про які відомо аудиторам, може бути важливим для користувачів фінансової звітності;

- законодавство чи загальноприйнята практика у тій чи іншій юрисдикції можуть вимагати або дозволяти аудиторам конкретизувати питання, які більш докладно пояснюють його відповідальність у рамках аудиту фінансової звітності або складання аудиторського звіту щодо неї. Там, де це доречно, можуть бути використані один або кілька підзаголовків, які визначають зміст параграфу з інших питань;

- у параграфі з інших питань не розглядаються обставини, за яких аудитор має іншу відповідальність щодо звітності, крім визначену МСА відповідальність за надання звіту щодо фінансової звітності (див. розділ «Інша відповідальність аудитора щодо звітності» у МСА 700), або якщо аудитора попросили виконати конкретні додаткові процедури та підготувати відповідний звіт чи висловити думку з конкретних питань;

- аудитор може вибрати суму, нижчу від якої викривлення можна вважати явно незначними та їх можна не накопичувати, оскільки аудитор вважає, що накопичення таких сум явно не матиме суттєвого впливу на фінансову звітність. Слід враховувати, що термін «явно незначні» – це не синонім «несуттєві». Питання, які є явно незначними, є питаннями зовсім іншого (значно меншого) порядку значущості, ніж суттєвість, визначена відповідно до МСА 320: це питання, взяті окремо або сукупно, що явно не мають значних наслідків, якщо їх оцінювати критеріями розміру, характеру або обставин. Якщо існує хоч якась невпевненість, чи є окрема сума або кілька сум явно незначними, вони розглядаються як такі, що не є явно незначними;

- за рідкісних обставин, коли аудитор не має можливості відмовитися від виконання завдання, навіть якщо потенційний вплив цього на отримання достатніх та відповідних аудиторських доказів через обмеження обсягу аудиту, встановленого управлінським персоналом, є значним, він може вважати за потрібне включити до аудиторського звіту параграф з інших питань, щоб пояснити, чому аудитор не має можливості відмовитися від виконання завдання [1, с. 718–728].

Висновки

Підсумовуючи результати дослідження, зауважимо:

1. Модифікація аудиторської думки є наслідком виникнення обставин, що унеможливають надання аудитором безумовно-позитивної думки, а саме: наявності не виправлених суттєвих викривлень у фінансовій звітності в цілому чи на окремого рахунку, класу операцій, поданні чи розкритті інформації, або ж існування невизначеності через неможливість висловити обґрунтовану думку щодо фінансової звітності.

2. Процедурі модифікації передують оцінка ідентифікованих викривлень та невизначеності за певними критеріями. Виходячи з визначеного рівня суттєвості помилки чи невизначеності, характеру та обставин виникнення аудитор може надати умовно-позитивну чи негативну думку або ж взагалі відмовитися від висловлення думки.

3. Факт модифікації думки аудитора потребує відповідного документування в аудиторському звіті шляхом додавання пояснювального параграфу, в якому розкривається зміст та характер обставин, що призвели до модифікації думки аудитора.

4. Правильно задокументовані факти не виправлених викривлень та/або обставин обмеження аудиторської думки свідчать про невідповідність фінансової звітності встановленій концептуальній основі та дозволяють належним чином обізнаним та поінформованим зовнішнім користувачам фінансових звітів уникнути ризиків прийняття економічно не вигідних рішень.

Список використаних джерел

1. Міжнародні стандарти контролю якості, аудиту, огляду, іншого надання впевненості та супутніх послуг: видання 2010 року, частина 1 / Пер. з англ.: Ольховікова О.Л., Селезньов О.В., Зеніна О.О., Гик О.В., Біндер С.Г. – К.: МФБ, АПУ, 2010. – 852 с. – [Електрон. ресурс.] – Режим доступу: http://apu.com.ua/files/temp/Ukr-block_T1-2010.pdf

2. Міжнародні стандарти контролю якості, аудиту, огляду, іншого надання впевненості та супутніх послуг: видання 2010 року, ч. 2 / Пер. з англ.: Ольховікова О.Л., Селезньов О.В., Зеніна О.О., Гик О.В., Біндер С.Г. – К.: МФБ, АПУ, 2010. – 420 с. – [Електрон. ресурс.] – Режим доступу: http://apu.com.ua/files/temp/Ukr-block_T2-2010.pdf

3. Рішення Державної комісії з цінних паперів та фондового ринку від 29.09.2011 №1360 «Про затвердження Вимог до аудиторсь-

кого висновку при розкритті інформації емітентами цінних паперів (крім емітентів облігацій місцевої позики)» – [Електрон. ресурс.] – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/z1358-11>

4. Макарова Л.Г. Заключение и отчеты по результатам аудита эффективности деятельности хозяйствующих субъектов / Л.Г. Макарова, М.В. Губочкина // Международный бухгалтерский учет. – 2012. – №35. – С. 37–43.

5. Мизиковский Е.А. Анализ аудиторских стандартов третьего поколения / Е.А. Мизиковский, С.В. Козменкова // Вестник Нижегородского университета им. Н.И. Лобачевского. – 2012. – №1–1. – С. 226–229.

6. Остапова В.В. Оценка аудиторских доказательств и её влияние на выводы аудитора / В.В. Остапова, С.В. Кузнецова // Сибирская финансовая школа. – 2009. – №5. – С. 123–128.

7. Панкова С.В. Требования к информативности аудиторского заключения / С.В. Панкова // Инновационное развитие экономики. – 2011. – №3. – С. 39–40.

8. Петраков Я.В. Модифікація аудиторського висновку: причини надання та наслідки для суб'єкта господарювання / Я.В. Петраков, В.В. Кошарна // Вісник Чернігівського державного технологічного університету. – 2009. – №39. – С. 196–202. – Серія: Економічні науки.

9. Петрик О. Законодавчо-нормативне регулювання аудиторської діяльності в Україні: реалії сьогодення / О. Петрик // Бухгалтерський облік і аудит. – 2009. – №8–9. – С. 70–77.

10. Сахчинская Н.С. Значение учетной политики при подготовке аудиторского заключения / Н.С. Сахчинская // Вестник СамГУПС. – 2011. – №1. – С. 102–106.

11. Федоренко И.В. Проблемы стандартизации аудита / И.В. Федоренко, Г.И. Золотарева // Вестник Сибирского государственного аэрокосмического университета им. академика М.Ф. Решетнева. – 2009. – №2. – С. 374–377.

12. Юдинцева Л.А. Этапы формирования аудиторского мнения о достоверности бухгалтерской отчетности: теоретический аспект / Л.А. Юдинцева // Инновационное развитие экономики. – 2011. – №6. – С. 26–29.

13. Юдинцева Л.А. Аудиторское заключение: исторический и международный аспект нормативного регулирования / Л.А. Юдинцева // Международный бухгалтерский учет. – 2012. – №17. – С. 42–49.

УДК 65.012.65 (045)

Е.І. ДАНИЛОВА,
аспірант, Національний авіаційний університет

Модель управління корпоративними конфліктами методом медіації та фасилітації

У статті досліджено сутність медіації і фасилітації як альтернативи традиційним методам управління корпо-

ративними конфліктами в Україні. Автором охарактеризовано основні інтереси, що притаманні учасникам кор-

поративних відносин. На основі дослідження міжнародного досвіду запропоновано модель управління корпоративними конфліктами методом медіації та фасилітації, адаптовану до корпоративного сектору України.

Ключові слова: конфлікт, корпоративний конфлікт, медіація, фасилітація, модель управління, інтерес.

В статье исследована суть медиации и фасилитации как альтернативы традиционным методам управления корпоративными конфликтами в Украине. Автором охарактеризованы основные интересы, присущие участникам корпоративных отношений. На основе исследования международного опыта предложена модель управления корпоративными конфликтами методом медиации и фасилитации, адаптированная к корпоративному сектору Украины.

Ключевые слова: конфликт, корпоративный конфликт, медиация, фасилитация, модель управления, интерес.

The author investigates the nature of mediation and facilitation, as an alternative to traditional methods of corporate conflicts in Ukraine. The author describes the basic interests that characterize participation of corporate relations. Based on the study of international experience model of corporate disputes by mediation and facilitation, adapted to the corporate sector in Ukraine was proposed.

Keywords: conflict, corporate conflict, mediation, facilitation, management model, interest.

Постановка проблеми. Корпоративне середовище України на сучасному етапі розвитку, з одного боку, несе в собі позитивну складову і свідчить про «стабілізаційні» процеси, що відбуваються у вітчизняному корпоративному секторі, а з іншого — означає, що українські корпорації сьогодні потребують нових знань у сфері корпоративного управління в цілому та управління корпоративними конфліктами зокрема. Саме цим обумовлена актуальність дослідження проблеми управління корпоративними конфліктами у вітчизняних корпораціях, а також пошуку нових альтернативних підходів до їхнього вирішення.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Розробка підходів до вирішення корпоративних конфліктів та дослідження причин їх виникнення є однією з пріоритетних проблем для корпорації, в якій виник конфлікт. Окремі питання щодо вирішення даної проблеми висвітлені в роботах як вітчизняних, так і зарубіжних авторів, зокрема Е. Абаева, Л. Беззубко, Я. Гольфельда, Л. Жукової, В. Землянської, І. Ігнат'євої, О. Ковалишина, М. Кужелева, Б. Лессера, І. Бондарчука, З. Борисенко, О. Ложачевської, Г. Ложкіна, В. Новак, А. Педько, Л. Скібіцької, С. Хименко, Л. Балабанової, А. Анцупова, А. Шипілова, С. Ємельянова та інших.

Пошуку та впровадженню нових альтернативних підходів до управління корпоративними конфліктами в корпораціях України на сьогодні присвячено дуже мало уваги з боку вітчизняних вчених, тоді як дане питання висвітлене у працях ба-

гатьох вчених США, Європи та інших країн світу, що й обумовило вибір напрямку дослідження в статті, визначення її мети.

Мета статті. У даній статті було досліджено сутність медіації і фасилітації як альтернативи традиційним методам управління корпоративними конфліктами в Україні.

Основна мета статті — на основі дослідження сутності медіації та фасилітації розробити модель управління корпоративними конфліктами методом медіації та фасилітації, адаптовану до корпоративного сектору України.

Виклад основного матеріалу. Результати проведеного автором дослідження причин виникнення, динаміки розвитку та традиційних методів управління корпоративними конфліктами в авіаційній галузі України дозволили виявити основні перешкоди, що стоять на шляху впровадження більш ефективних методів вирішення конфліктів, а саме: особливості економічного та політичного середовища в країні, природний опір до нововведень, особливості менталітету вітчизняних власників та топ-менеджменту корпорацій, корпорації взаємодіють з учасниками зовнішнього середовища не за принципами рівності та верховенства закону, а за принципом «той правий, у кого більше прав», корумпованість по всій вертикалі влади тощо.

Тобто вітчизняні корпорації опинилися на роздоріжжі. З одного боку, рівень матеріальних та моральних витрат на звичні для них методи вирішення конфліктів все менше виправдовує отриманий ефект, з іншого — неготовність перейняти передовий світовий досвід у вирішенні конфліктів за допомогою альтернативних методів.

Одними з найпопулярніших на сьогодні альтернативних підходів до вирішення конфліктів є медіація та фасилітація.

Термін «медіація» є міжнародно визнаним і в цілому означає процес, в якому сторони залучають третю незалежну сторону з метою надання нею допомоги у мирному врегулюванні конфліктів [5–8]. Тобто медіація, по суті, допомагає примирити сторони конфлікту та знайти конструктивні підходи до вирішення конфліктних питань. При цьому немає необхідності визнання сторонами відповідальності за виникнення конфлікту. Під час медіації немає правих та винних, а існує проблема і є учасники, які щиро бажають цю проблему розв'язати. Процес фасилітації є подібним до медіації з різницею тільки в тому, що фасилітатором є, як правило, один із співробітників корпорації, тому даний метод може застосовуватися виключно для вирішення внутрішніх корпоративних конфліктів.

На відміну від розгляду в суді або арбітражі медіація — це не визначення рішення, що базується на правових та договірних правах і обов'язках. Наприклад, у світовій практиці підприємства дедалі частіше вдаються до медіації як до способу врегулювання спорів. Однак цей метод і знання про нього нині практично не існують в Україні.

Одним з основних завдань медіації є досягнення балансу інтересів між сторонами конфлікту, тоді як у процесі судового провадження або арбітражу це практично неможливо. Дослідженню проблеми конфлікту інтересів учасників кор-

поративних відносин присвячено роботи багатьох зарубіжних та вітчизняних науковців у галузі права та економіки. При цьому необхідно зазначити, що конфлікт інтересів є ширшим поняттям, ніж корпоративний конфлікт. Конфлікт інтересів – це протиріччя між мотивами та очікуваннями учасників корпоративних відносин у результаті їх спільної взаємодії, а корпоративний конфлікт розглядаємо як прояв конфлікту інтересів у вигляді певних дій учасників конфлікту, направлених один проти одного.

Автором досліджено основні інтереси, що притаманні мажоритарним акціонерам, міноритарним акціонерам, топ-менеджменту корпорації та трудовому колективу, а також зовнішнім учасникам конфлікту (інші корпорації, кредитори, споживачі, банки, постачальники, держава тощо) (див. табл.).

У результаті дослідження виявлено, що деякі інтереси учасників корпоративних відносин є протилежними, тому можна зробити висновок, що виникнення конфлікту інтересів і, як наслідок, корпоративного конфлікту є природним результатом їхньої взаємодії.

Автором визначено фактори, що впливають на прийняття рішення, яке б задовольняло інтереси всіх учасників конфлікту (рис. 1).

Учасники конфлікту діють в умовах, з одного боку, обмежень, а з іншого – можливостей. Обмежувальними факторами виступають час та рівень витрат, які готові нести учасники конфлікту, а також законодавча база, в межах якої вони діють. Можливості учасника конфлікту полягають в оцінці своїх сильних сторін, пошуку альтернативних варіантів вирішення конфліктів тощо.

Інтереси учасників корпоративних відносин

№ п/п	Учасники	Інтереси
1	Контрольні акціонери	– контроль над фінансовими потоками корпорації; – прямий та максимальний контроль над топ-менеджерами корпорації; – прагнення до зменшення частки міноритарних акціонерів; – мінімальний фонд дивідендів; – прагнення до максимальної інформаційної закритості корпорації; – включення корпорації в підконтрольні або дружні холдинги; – диверсифікація виробничої та комерційної діяльності
2	Міноритарні акціонери	– максимальний фонд дивідендів; – максимальний контроль над фінансовими потоками та кадровими змінами серед топ-менеджерів корпорації; – прагнення до максимальної інформаційної відкритості корпорації; – максимальна автономність корпорації; – прагнення до посилення спеціалізації діяльності корпорації
3	Топ-менеджери корпорації	– самостійний контроль фінансових потоків корпорації; – максимальна незалежність у прийнятті рішень; – прагнення до мінімальної особистої відповідальності за прийняті рішення; – гарантований соціальний пакет; – мінімальний фонд дивідендів; – прагнення до максимальної інформаційної закритості корпорації; – диверсифікація виробничої та комерційної діяльності
4	Трудовий колектив	– максимальний фонд дивідендів (у разі якщо члени колективу є власниками акцій корпорації); – гарантований соціальний пакет; – прагнення до максимальної інформаційної відкритості корпорації
5	Зовнішні учасники	– прагнення до максимальної інформаційної відкритості корпорації, з якою взаємодіють; – стабільні фінансові результати діяльності корпорації, висока платоспроможність корпорації, з якою взаємодіють



Рисунок 1. Фактори впливу на процес вирішення конфлікту

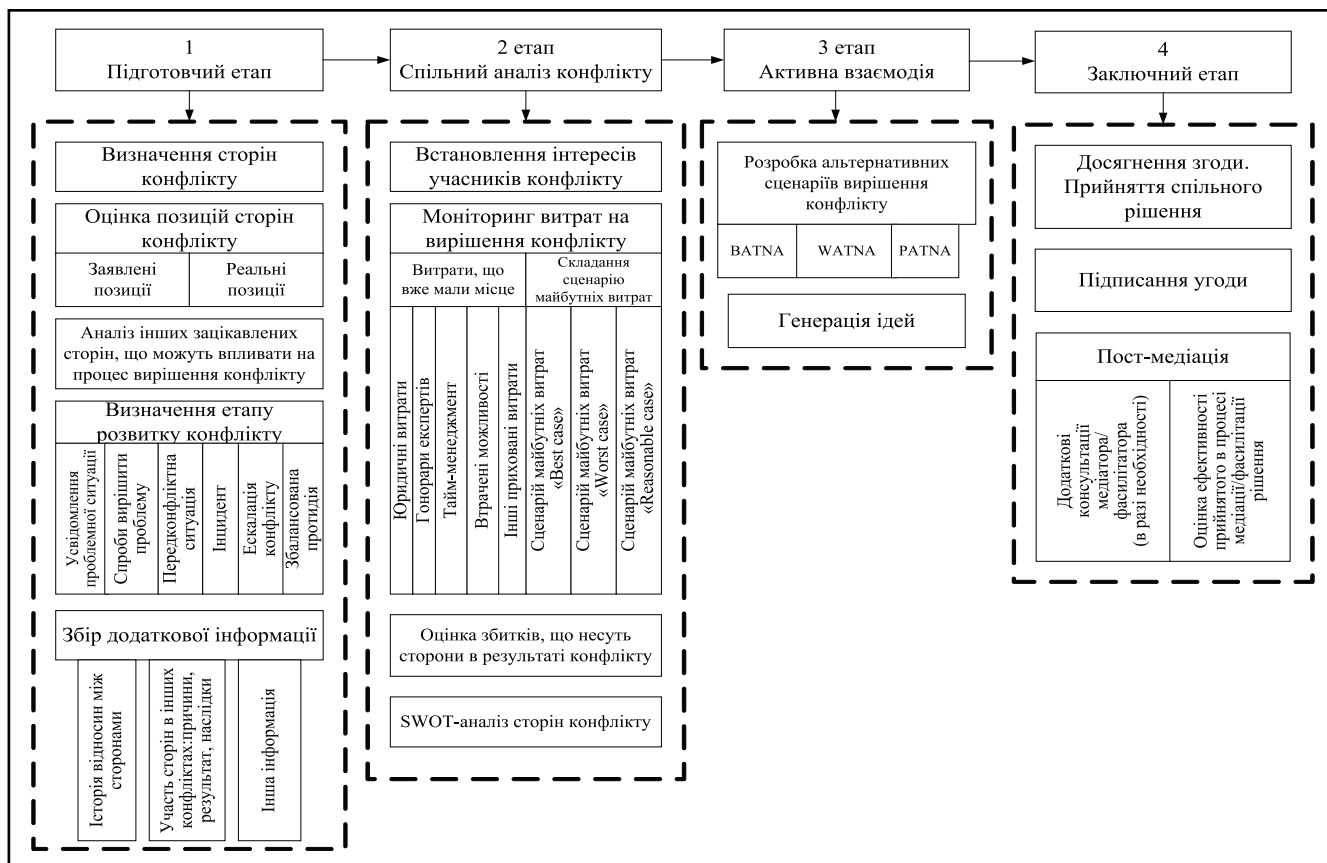


Рисунок 2. Модель управління корпоративними конфліктами методом медіації та фасилітації

*Розроблено автором

Отже, робота медіатора – це допомога конфліктуючим сторонам знайти оптимальний шлях вирішення конфлікту на основі аналізу реальних причин виникнення конфлікту, а також з урахуванням умов, в яких діють учасники конфліктів, та їхніх можливостей.

У цілому процеси медіації та фасилітації подібні один до одного, різниця полягає в тому, що медіатор запрошується зі сторони, а фасилітатор зазвичай є співробітником корпорації.

Ще однією різницею є вартість послуг медіатора і фасилітатора. Вартість послуг медіатора в Україні, за даними Українського центру медіації, становить 875 грн./год. При цьому процедура медіації в середньому триває близько 20 годин (дві зустрічі по 6 годин та 8 годин на обробку інформації та приватні зустрічі медіатора зі сторонами конфлікту) [4], а сторони конфлікту знаходяться в рівних умовах і сплачують рівний відсоток від загальної вартості послуги. Послуги фасилітатора у світовій практиці оплачуються на договірній основі або взагалі можуть надаватися безкоштовно.

На основі дослідження міжнародного досвіду автором розроблено модель управління корпоративними конфліктами методом медіації та фасилітації, адаптовану до корпоративного сектору України (рис. 2).

Першим етапом запропонованої моделі є підготовчий етап – медіатор/фасилітатор проводить приватні зустрічі зі сторонами конфлікту, збирає та аналізує необхідну для проведення сеансу медіації/фасилітації інформацію (оцінка

сторін конфлікту та їхніх позицій, визначення етапу розвитку конфлікту тощо).

Другий етап – початок спільної взаємодії, включає такі кроки:

- встановлення інтересів: медіатор допомагає сторонам розкрити свої реальні інтереси, виявити момент виникнення конфлікту інтересів;

- моніторинг витрат на вирішення конфліктів: сторони спільно аналізують витрати, що вже мали місце (матеріальні та нематеріальні), а також складають сценарії майбутніх витрат – розробляють прогноз майбутніх витрат на вирішення конфлікту. На даному етапі сторони спільно визначають максимально допустимий рівень витрат (Worst case), ідеальний рівень (Best case) та прийнятний рівень витрат (Reasonable case). Перелік статей майбутніх витрат може відрізнятися залежно від учасників конфлікту, етапу розвитку конфлікту, виду конфлікту тощо;

- оцінка збитків, що несуть сторони конфлікту: це можуть бути матеріальні (втрачені доходи, падіння вартості акцій, штрафні санкції тощо) та моральні збитки (вплив на імідж та ділову репутацію);

- SWOT-аналіз сторін конфлікту: традиційний SWOT-аналіз допомагає визначити можливості та слабкі місця кожного з учасників конфліктів з метою пошуку оптимальних шляхів вирішення конфлікту.

Третій етап – активна взаємодія. На даному етапі медіатор/фасилітатор разом зі сторонами конфлікту розглядає

основні сценарії можливого вирішення конфлікту. З урахуванням таких факторів, як час та витрати, необхідні для вирішення конфлікту, очікувані вигоди та наслідки вирішення конфлікту, складаються сценарії:

- найгіршого розвитку подій (WATNA – Worst alternatives to a negotiation agreement);
- найкращого (BATNA – Best alternatives to a negotiation agreement);
- прийняттого (PATNA – Probable alternatives to a negotiation agreement).

Після цього сторони та медіатор/фасилітатор у процесі спілкування шукають прийнятне для всіх учасників конфлікту рішення.

Останній етап – заключний. Тут конфлікт є вирішеним, а сторони приймають рішення та підписують угоду, в якій зазначають план заходів і обов'язки сторін щодо реалізації прийнятого рішення.

Висновки

У результаті проведеного дослідження зроблено висновок, що запропонована модель управління конфліктами дозволяє глибоко дослідити сутність конфлікту та допомагає вирішити корпоративний конфлікт, задовольняючи при цьому му всіх його учасників.

Отже, медіація та фасилітація на сьогодні є найбільш ефективними підходами до управління корпоративними конфліктами та можуть застосовуватися у вітчизняних

корпораціях нарівні із судовими процесами як гідна альтернатива.

Список використаних джерел

1. Дмитриев А.В., Кудрявцев В.Н. Введение в общую теорию конфликтов. – М.: ИНИОН РАН, 2000. – 212 с.
2. Осипенко О.В. Конфликты в деятельности органов управления акционерных компаний. – М.: Статут, 2007. – 621 с.
3. Педько А.Б. Власність, контроль і конфлікт інтересів в акціонерних товариствах / А.Б. Педько. – К.: Києво-Могилян. акад., 2008. – 325 с.
4. Шешуряк Ю. «1 X 1»: Есть ли будущее у медиации в Украине? – [Електрон. ресурс] – Режим доступу: <http://jurliga.liga-zakon.ua/news/2012/6/6/65468.htm#comments>
5. Alternative Dispute Resolution and Online Dispute Resolution for EU consumers: Questions and Answers. – [Електрон. ресурс] – Режим доступу: <http://www.mediationworld.net/european-union/news/full/1091.html>
6. Making Mediation Your Day Job: How to Market Your ADR Business Using Mediation Principles You Already Know by Tammy Lenski Ed.D. (2009)
7. Mandatory Mediation: an Oxymoron?: Examining the Feasibility of Implementing a Court-Mandated Mediation Program. Article by Singapore District Judge Dorcas Quek (2010) in the Cardoza Journal of Conflict Resolution. – [Електрон. ресурс] – Режим доступу: <http://cojcr.org/vol11no2/479-510.pdf>
8. Zena D. Zumeta, J.D. Styles of Mediation: Facilitative, Evaluative and Transformative Mediation – <http://www.imimmediation.org/mediation-styles>

Г.В. ТЕПЛІНСЬКИЙ,
к.е.н., доцент, Національний авіаційний університет

Корпоративна власність у контексті здійснення управління корпораціями

У статті наведене авторське визначення поняття корпоративної власності, проаналізовані погляди зарубіжних та вітчизняних науковців щодо поняття «корпоративне управління» та «корпоративна власність». Науково обґрунтовано, що функціонування корпоративної власності забезпечує вирішення різних стратегічних завдань, до числа яких можна віднести підтримку конкурентоспроможності, розвиток інновацій і корпоративної культури, мотивацію та підвищення кваліфікації персоналу тощо.

Ключові слова: корпоративна власність, корпоративне управління, стратегія, інновації, інвестиції, корпорація.

В статье приведено авторское определение понятия корпоративной собственности, проанализированы точки зрения отечественных и зарубежных ученых относительно понятий «корпоративное управление» и «корпоративная собственность». Научно обосновано, что функциони-

рование корпоративной собственности обеспечивает решение различных стратегических задач, к числу которых можно отнести повышение конкурентоспособности, развитие инноваций и корпоративной культуры, мотивации и повышения квалификации персонала и т.п.

Ключевые слова: корпоративная собственность, корпоративное управление, стратегия, инновации, инвестиции, корпорация.

Are presented in the article the author's definition of corporate property, analyzed the point of view of domestic and foreign scientists on the concept of «corporate governance» and «corporate ownership». Scientifically proven that the functioning of the corporate property provides a solution to the various strategic objectives, one of which can be attributed support of competitiveness, innovative development and corporate culture, motivation and training of personnel, etc.

Keywords: *corporate property, corporate governance, strategy, innovation, investment, the corporation.*

Постановка проблеми. У здійсненні процесів управління сучасними корпораціями важливо розрізняти поняття корпоративної власності. Корпоративне управління покликане вирішувати три основні завдання корпорації: забезпечення максимальної ефективності її діяльності, залучення інвестицій, виконання юридичних і соціальних зобов'язань, що забезпечується завдяки формуванню системи відносин між акціонерами, менеджерами, директорами, кредиторами, співробітниками, постачальниками, покупцями, державними службовцями, членами громадських організацій та інш.

Незважаючи на численні дослідження, які проводяться в різних країнах вченими і фахівцями в галузі корпоративного управління, до теперішнього часу не встановлена пряма залежність фінансових показників компанії, перш за все чистого прибутку і зростання акціонерної вартості, від якості корпоративного управління. Іншими словами, на практиці постійно постає питання щодо доцільності розвитку корпоративного управління з погляду бізнес-інтересів компанії.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Корпоративне управління визначається як обраний компанією спосіб самоврядування, який має забезпечувати захист прав фінансово зацікавлених осіб, до яких відносяться акціонери, співробітники та кредитори [4]. Науковцями здійснено ряд досліджень з питань встановлення зв'язку корпоративного управління із залученням інвестицій та ефективністю бізнесу корпорації, але в більшості випадків використовуються лише загальні критерії.

Невирішена частина загальної проблеми. Особливості та тенденції розвитку корпоративного управління широко досліджуються такими вітчизняними та зарубіжними вченими, як А. Бандуріна, О.С. Тарасенко, В.П. Семенюк, В.О. Рибалкін, Л.О. Птащенко, М.І. Небава, С.А. Масютін, О.В. Хмелевський, В.Селезньова, В.В. Матвеев, Т.Л. Мостенська, В.О. Новак, В.М. Марченко, С.В. Мочерний, Б.А. Чуб, В. Даріус, М. Роуз, Френклін Аллен, Менгсін Шао, Юзіо Яо та ін. Проте дослідженню корпоративної власності в контексті здійснення управління корпораціями не приділялось достатньо уваги.

Метою статті є визначення особливостей корпоративної власності в контексті управління сучасними корпораціями.

Виклад основного матеріалу. Поняття «корпоративна власність» з'явилося як наслідок формування організаційних форм, що дозволяють втягувати у виробничий процес необхідний обсяг доступних ресурсів. Потребу в нагромадженні капіталу спричиняє відповідний потенціал технічного розвитку. У цьому зв'язку корпоративна власність є інструментом нагромадження й концентрації грошового капіталу шляхом об'єднання коштів його розрізнених власників.

Економічна реалізація відносин корпоративної власності пов'язана з привласненням доходу як результату підприємницької діяльності. Суб'єктами присвоєння не тільки

необхідного, а й прибавочного продукту є функціональні власники як учасники відносин присвоєння корпоративного капіталу. Тобто корпоративна власність, на думку автора, являє собою відносини колективно-приватного присвоєння матеріальних і фінансових активів, що спрямовані на здійснення високоприбуткової підприємницької діяльності.

Власність корпоративного товариства визначається статутним капіталом, рівним номінальній вартості акцій, які придбавають акціонери. При цьому акції поділяються на:

- розміщені, тобто придбані акціонерами;
- оголошені, тобто такі, які товариство вправі розміщати додатково в певній кількості за номінальною вартістю;
- оплачені, тобто придбані й повністю оплачені акції протягом установленого терміну.

Особливість корпоративної власності полягає в тому, що акціонерний капітал та інше майно належать товариству як юридичній особі і не є спільною чи частковою власністю його акціонерів. Саме акціонерне товариство є юридичною особою і має у власності відособлене майно, виступає як самостійний суб'єкт права, може від свого імені здобувати і реалізовувати майнові і немайнові права, мати обов'язки, бути позивачем і відповідачем у суді.

Право на одержання частини майна акціонери здобувають тільки при ліквідації товариства. Така особливість корпоративної власності визначає всю систему відносин між акціонерним товариством і його засновниками (акціонерами), а також порядок управління ними [2].

Традиційно права власності визначаються обсягом грошового капіталу, вкладеного у виробничий процес. З огляду на це акціонерну власність можна уявити як суму стандартних одиниць прав власності – акцій. Однак результативність капіталу, прибуток залежать від інтелектуальних витрат менеджерів та природних ресурсів, що використовуються у виробництві.

Походження власності, процес її збереження та збільшення визначаються сукупністю факторів, що враховують реальні витрати тих або інших ресурсів для виробництва прибутку [4]. Тобто при відділенні функції власника від функцій безпосередніх учасників процесу виробництва, кількісний розподіл прав власності може здійснюватися поза прямим зв'язком із розміром грошового капіталу. Власність акціонерів (капітал) лише частково визначає процес одержання прибутку. Кожний із суб'єктів виробничого процесу претендує на частину продукту, виробленого як грошовим капіталом, так і працею, природними ресурсами.

Інтеграція розрізнених одноособових прав власності в єдину корпоративну власність порушує питання про відділення безпосередніх прав і функцій власника від прав і функцій керуючого власністю. В акціонерному товаристві, особливо з розвитком відкритих акціонерних товариств, відбувається виділення окремої економічної функції управління капіталом як виробничим, людським, так і грошовим. Акціонери-власники довіряють свої грошові капітали керуючому, зобов'язаному поєднати всі необхідні ресурси виробництва

заради одержання ними ренти у вигляді дивідендів – частини чистого прибутку, що є метою акціонерів.

Максимальні втрати, що можуть понести інвестори, – це неповернення вкладених коштів у корпорацію. Це, своєю чергою, породжує прагнення до диверсифікованості інвесторами своїх вкладень у різні корпорації, дозволяє одержувати значні фінансові ресурси паралельно з прийняттям ризиків, рівень яких окремі інвестори вважають занадто високим.

Таким чином, корпоративна форма власності потребує особливих правил задоволення прав власників за умови делегування безпосередніх функцій управління професійним менеджерам. Саме так визначається стрижень корпоративної власності – захист прав власника без урахування розмірів грошового капіталу, що лежить в основі його діяльності.

Збалансована компенсація витрат і задоволення інтересів кожного з учасників корпоративного управління приводить до деякої оптимальної, рівноважної системи участі в підсумках виробничого процесу. Однак щоразу учасники процесу виробництва прагнуть до більшої компенсації. Найбільш незахищеною виявляється саме акціонерна власність, тому що саме за її рахунок відбувається перерозподіл результатів праці на користь інших учасників процесу управління.

По мірі розвитку відтворювального процесу абсолютна продуктивність акціонерного капіталу знижується, тобто знижується його роль у виробництві прибутку, а відносна продуктивність, у вигляді прибутку, виробленого на одиницю акціонерного капіталу, зростає. Саме за рахунок зростання відносної продуктивності акціонерного капіталу інші власники виробничих ресурсів збільшують свою частку в результаті здійснення виробничої діяльності.

На думку автора, по мірі розвитку акціонерного товариства значення первинних грошових інвестицій уступає значенню праці менеджера, що забезпечує спадкоємність і сталість бізнесу. Це дозволяє констатувати, що корпоративна власність має особливе значення. Вона не є простою сукупністю власності кількох акціонерів, адже її не можна роз-

ділити або виділити у процесі функціонування підприємства. Власники замість чітко визначеної власності мають право лише отримувати частину прибутку – дивіденди, які їм гарантують акції – свідоцтво про власність.

По суті, корпоративна власність відсторонена від її власників – акціонерів. Управління корпоративною власністю, як правило, здійснюють наймані менеджери. Корпорація згідно з І. Ансоффом – це широко розповсюджена у країнах з розвинутою ринковою економікою форма організації підприємницької діяльності, що передбачає часткову власність, юридичний статус і зосередження функцій управління в руках верхнього ешелону професійних керуючих, що працюють за наймом [1].

Своєю чергою, відносини власності – це відносини між економічними агентами з приводу присвоєння економічних ресурсів і споживчих благ [1].

Наймання керівників для управління корпоративною власністю є наслідком різнонаправленості інтересів власників і розвитку корпорації в цілому. Наочне розходження між поглядами власників і менеджерів корпорації на процес управління демонструє табл. 1.

Автор розділяє думку багатьох вчених, згідно з якою стабільність функціонування корпорації та її розвиток залежать не тільки від розміру основного капіталу (внесків власників), а й якості управління цією власністю найманими менеджерами [2–4, 7].

Отже, при управлінні корпоративною власністю слід враховувати особливу інтелектуальну власність менеджерів як керівників, котрі сприяють отриманню доходів.

На переконання автора, розробка системи управління корпоративною власністю має ґрунтуватися на методах управління нею, попередній її структуризації, з метою виділення однотипних груп об'єктів і опису цілей та завдань.

Отже, багато аспектів, що пов'язані з процесом корпоративного управління, поки що не мають достатнього теоретичного обґрунтування і потребують проведення широкого

Таблиця 1. Основні типи агентських конфліктів

Проблема	Власники	Менеджери
Імідж менеджерів корпорації	Прагнення до економії	Розмір власних доходів
Вибір інвестиційного напрямку	Довгостроковий	Короткостроковий
Відношення до ризиків	Ризик щодо рішень прийнятих найнятих управлінців	Прийняття і втілення в життя рішень, за які не несуть відповідальності власним коштом
Ефективне використання прибутків	Одержання винагороди у вигляді дивідендів або капіталізації за ставкою, що не нижча норми прибутковості	Збільшення власного впливу в корпорації і власних доходів
Відношення до корпорації	Як до одного з джерел власного збагачення	Як до єдиного джерела доходу
Прагнення до встановлення контролю над корпорацією	У власників великого пакета акцій – сильне, у дрібного власника – низьке	Сильне
Стимули до злиття і поглинання, що здійснює корпорація	Одержання прибутку не нижче норми прибутковості	Як правило, збільшення власного впливу і задоволення амбіцій
Відношення до продажу корпорації	При достатній винагороді за продаж пакета акцій – позитивне	Як правило, негативне
Прагнення до здійснення особистих витрат за рахунок корпорації	Низьке – чим більше частка акціонерного капіталу, тим таке прагнення нижче	Високе

* Удосконалено автором за [2, 4].

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

кола спеціальних наукових досліджень. Автором узагальнена точка зору зарубіжних та вітчизняних вчених на поняття «корпоративне управління», як представлено в табл. 2.

Тому для подальшого дослідження необхідно визначити основні поняття і визначення, які будуть використатися надалі.

Під корпоративною власністю, на думку автора, слід розуміти сукупність об'єктів нерухомості, майнових прав, робіт і послуг, інформації й технологій, нематеріальних благ та інших частин національного багатства, право користування, володіння та розпорядження якими належить конкретній корпорації.

Об'єктами корпоративного права власності будемо вважати:

– нерухоме майно: будинки, споруди, земельні ділянки тощо;
– рухоме майно: цінні папери, в тому числі акції, облігації, паї та ін.;

– інформацію;

– кошти;

– борги: дебіторську заборгованість;

– інтелектуальну власність та інші результати інтелектуальної діяльності корпоративних підрозділів.

Під управлінням корпоративною власністю, на думку автора, слід розуміти поточні та стратегічні перетворення структури власності в корпорації, які спрямовані на її оптимізацію з метою досягнення поставлених цілей і забезпечення реалізації корпоративної стратегії відносно власності.

З погляду діючої на даний час класифікації управління корпоративною власністю доцільно виділити такі види власності:

– корпоративне нерухоме майно;

– нематеріальні активи корпорації;

– пакети акцій, що перебувають у корпоративній власності;
– дочірні (унітарні) підприємства корпорації.

Найбільш актуальні завдання в області практичного управління корпоративною власністю, на переконання автора, представлені на рисунку.

Суперечлива система «власність – функція» трансформувалася в «трикутник»: власність – контроль – функція (управління) [4]. Такий розвиток, як це не дивно, теж пов'язаний із продовженням процесу суспільного подолу праці і виділенням, відповідно, групи людей, які професійно можуть контролювати роботу компанії, не будучи її прямими власниками. Можна також говорити про поділ управління на безпосередньо організаційний, що залишає за найманими керівниками і контроль за роботою компанії.

Контроль є досить складною проблемою для капіталу, тому що тут можливі різні комбінації, наприклад:

– контроль здійснюють власники капіталу (контрольного пакета акцій);

– контроль здійснюють менеджери (наймані керівники), реальні ж власники, у тому числі й власники великих пакетів акцій, не беруть участі в контролі і одержують тільки дивіденди;

– своєрідна комбінація контролю з боку власників та вищого менеджменту компанії;

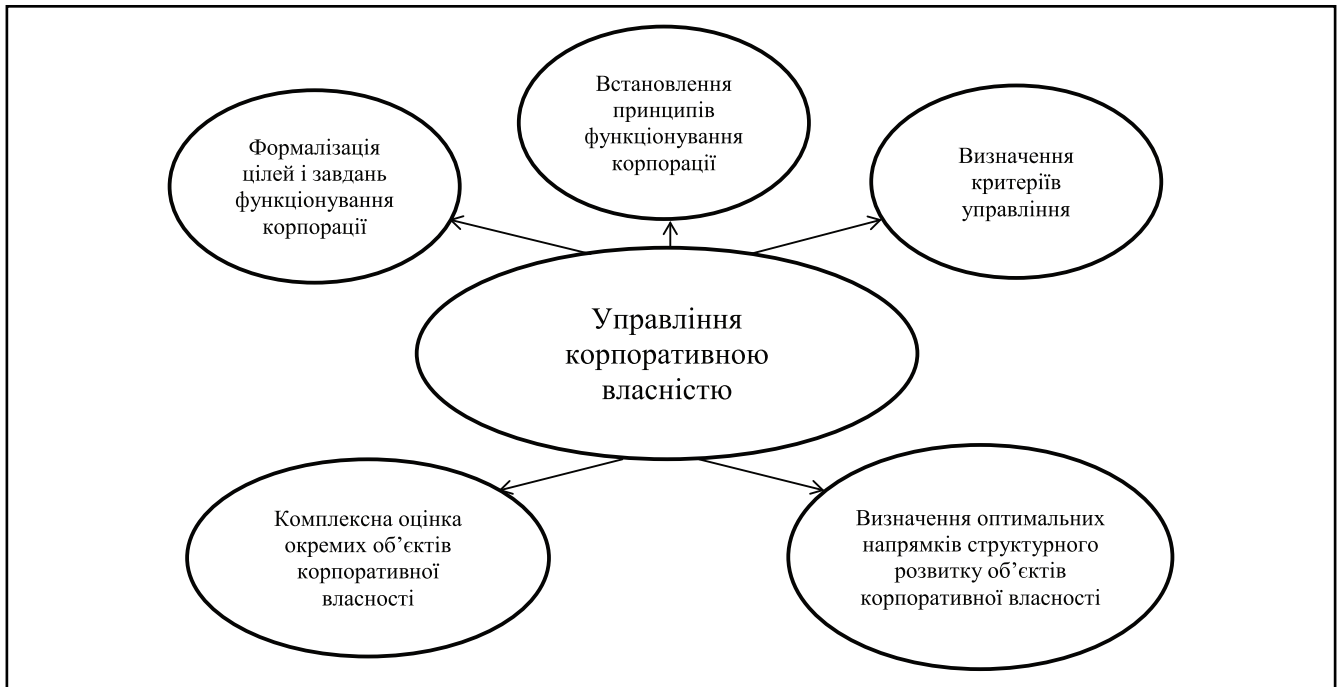
– контроль здійснюють юридичні чи фізичні особи, що не є ані власниками контрольного пакета акцій, ані представниками вищого менеджменту.

У країнах із розвинутою ринковою економікою корпорації мають свого роду філософію управління, що визначає робо-

Таблиця 2. Погляди науковців на зміст поняття «корпоративне управління»

№ з/п	Зміст поняття «корпоративне управління»	Автор
1	«Процеси регулювання власником руху його корпоративних прав із метою отримання прибутку, управління корпоративним підприємством, можливих спекулятивних операцій з корпоративними правами, відшкодування витрат через отримання частки майна при його ліквідації»	[4]
2	«Вид господарського управління корпоративними об'єднаннями, основними функціями якого є стратегічне планування розвитку господарських одиниць, які входять у корпорацію, та корпорації в цілому по видах продукції, що виробляється, робіт та послуг, обсягах випуску продукції, її оновленню, розвитку видів виробництва і технології, використання та реконструкції обладнання, досягнення конкурентних переваг на ринках нової продукції та традиційних ринках, забезпечення стійкого росту продуктивності праці, удосконалення організаційної структури управління корпорації і комунікаційних відносин між її елементами та приведення їх у відповідність до змін у сфері виробництва та умов ринку»	[2]
3	«Управління організаційно-правовим оформленням бізнесу, оптимізацією організаційних структур, побудова усередині міжфірмових відносин компанії відповідно до прийнятих цілей»	[7]
5	«Система взаємовідносин між менеджерами компанії та її власниками (акціонерами), а також іншими зацікавленими особами з питань, пов'язаних із забезпеченням ефективності діяльності компанії і забезпеченням інтересів власників та інших зацікавлених осіб»	[6]
6	«Система взаємодії, яка відображає інтереси органів управління компанії, акціонерів, зацікавлених осіб, і спрямована на одержання максимального прибутку від всіх видів діяльності у відповідності до діючого законодавства з урахуванням міжнародних стандартів»	[3]
7	«Процес, відповідно до якого встановлюється баланс між економічними та соціальними цілями, між індивідуальними та суспільними інтересами»	[5]
8	«Сучасний, прогресивний вид управлінської діяльності в рамках господарюючої системи, яка характеризується наявністю корпоративної стратегії, корпоративного стилю роботи менеджерів всіх рівнів, корпоративної культури, фінансової та інформаційної відкритості, системи захисту прав акціонерів і власників інших цінних паперів підприємства-емітента»	[4]
9	«Правила, процеси і закони, за якими працюють підприємства, регулюються і контролюються»	[8]
10	Комплекс інструментів, правил, відносин, процесів і систем, призначених для справедливого і ефективного управління підприємством або компанією, призначені як компенсація системи	[8]

* Узагальнено автором.



Актуальні завдання практичного управління корпоративною власністю

** Розроблено автором.*

ту за погодженими правилами, яких дотримуються всі: акціонери, менеджери, наймані робітники. Є кілька механізмів здійснення ефективного контролю корпоративного управління. Як перший контрольний механізм виступають сформовані товарні ринки: під постійною загрозою банкрутства в неефективних працюючих компаніях менеджери починають діяти ефективніше з огляду на інтереси всіх груп корпорації.

Другий механізм контролю – це фінансовий ринок. Він надає можливість власникам, які втратили інтерес до діяльності акціонерного товариства, продати свої акції і у такий спосіб вилучити свою частку з його капіталу. Загроза масового відтоку власників, що раніше надали свій капітал компанії, істотно впливає на поведінку менеджерів, які ризикують втратити робочі місця і повинні шукати інші джерела залучення капіталу.

Висновки

Вищевикладене дозволяє зробити висновок, що для корпоративної форми власності характерний змішаний контроль над виробничим процесом. На сьогодні дана форма вважається досить ефективною і становить основу сучасної економічної системи, хоч при її реалізації також існує достатньо проблем, серед яких можна виділити: обмеження інтересів міноритарних акціонерів, протиріччя інтересів практично між усіма суб'єктами корпоративних відносин, проблему так званих інсайдерів і аутсайдерів тощо.

На сьогодні у світовій практиці виділяють три основні моделі корпоративного управління: англо-американську, японську та німецьку. Слід зазначити, що англо-американська модель діє там, де сформувалася розосереджена структура акціонерного капіталу, тобто переважає безліч

дрібних акціонерів. Зважаючи на значну розпорошеність акціонерного капіталу та тенденцію до зростання кількості незалежних, тобто не пов'язаних з корпорацією, акціонерів, що притаманні цій моделі, її інколи називають аутсайдерською. Ця модель базується на існуванні єдиного корпоративного «штабу» – ради директорів, що здійснює як наглядові, так і виконавчі функції.

Належна реалізація обох функцій забезпечується завдяки формуванню цього органу з незалежних директорів – «контролерів» і виконавчих директорів – «керівників». Має свої особливості і структура акціонерної власності: спостерігається постійна тенденція до зростання кількості та частки інституційних інвесторів з одночасним перебуванням значної частини цінних паперів у руках великої кількості індивідуальних інвесторів.

Японська і німецька моделі розвиваються на базі концентрованої структури акціонерного капіталу, тобто за умови кількох великих акціонерів. Іншими словами, вони характеризуються інсайдерською моделлю, де право власності та контроль над корпорацією перебувають в руках досить однорідних груп інсайдерів. Інколи підкреслюють, що цю систему «засновано на відносинах» і її наріжним каменем є максимізація добробуту не лише акціонерів, а й трудового колективу, держави, всіх учасників корпорації.

У цьому випадку система управління компанією є дворівневою і містить у собі, по-перше, спостережну раду, до складу якої входять представники акціонерів і співробітників корпорації, інтереси яких представляють профспілки, і, по-друге, виконавчий орган – правління, членами якого є менеджери. Особливістю такої системи є чіткий поділ функцій нагляду (спостережна рада) і виконання (правління). В англо-амери-

канській моделі правління як самостійний орган не створюється, воно фактично є складовою ради директорів.

Українська модель корпоративного управління перебуває у процесі формування, і в ній проявляються особливості всіх трьох описаних вище зразків. Методи управління корпоративною власністю базуються на принципах ефективного менеджменту та базових положень цивільного й господарського законодавства.

Функція управління корпоративною власністю має дві частини. З одного боку, корпорація діє в рамках установлених норм господарського законодавства, в яких можуть прийматися рішення та різні внутрішні корпоративні документи. Ця частина функції управління власністю є нормативною.

Своєю чергою, корпорація є одним із суб'єктів ринку, об'єкти власності якого функціонують у комерційному секторі економіки, підпорядковуючись законодавчим нормам і правилам ділового обігу. В цьому аспекті управлінська функція корпорації визначається як продукційна.

Реалізація нормативної функції управління досягається формуванням у рамках корпорації інституціональних об'єктів, до числа яких відносяться органи корпоративного управління, організації та некомерційні фонди. Функціонування цієї частини корпоративної власності забезпечує рішення різних стратегічних завдань, до числа яких можна віднести підтримку конкурентоспроможності, розвиток інновацій і

корпоративної культури, мотивації та підвищення кваліфікації персоналу, роботи з акціонерами тощо.

Список використаних джерел

1. Ансофф И. Новая корпоративная стратегия / Пер. с англ. под ред. Ю.Н. Каптуревского. – СПб.: Питер, 1999. – 416 с.
2. Денисов А.Ю. Экономическое управление предприятием и корпорацией / А.Ю. Денисов, С.А. Жданов. – М.: Дело и Сервис, 2002. – 416 с.
3. Куделя А.Д. Стратегический корпоративный менеджмент / Под ред. В.А. Трайнева. – М., 2000. – 396 с.
4. Небава М.І. Теорія корпоративного управління: вузлові питання: Навчальний посібник / М.І. Небава. – К.: Центр навчальної літератури, 2004. – 295 с.
5. Силова Е.С. Сравнительный анализ моделей корпоративного управления / Е.С. Силова // Вестник Челябинского государственного университета. – 2011. – №32. – С. 104–107.
6. Шегда А.В. Менеджмент: Навч. посіб. / А.В. Шегда – К.: Знання, КОО, 2002. – 583 с.
7. Hermalin B. and M. Weisbach. Boards of directors as an endogenously determined institution: a survey of the economic literature, Federal Reserve Bank of New York Economic Policy Review, April 2003, p. 7–26.
8. Faccio M. and L. Lang. The separation of ownership and control: an analysis of ultimate ownership of Western European corporations, Journal of Financial Economics, 2003, No. 65, p. 365–395.

УДК 005.3

Н.О. КОСТЕВИЧ,
к.е.н., Київський національний університет технологій та дизайну,
О.В. ЧЕПУРНА,
студент, Київський національний університет технологій та дизайну

Методи обґрунтування управлінських рішень у системі менеджменту виробничого підприємства

Стаття присвячена аналізу основних методів обґрунтування управлінських рішень. Актуальність і важливість питання обумовлені тим, що в умовах сучасного динамічного ринкового середовища впровадження тільки ретельно розроблених та обґрунтованих рішень дозволить підприємству поліпшити своє фінансове становище.

Ключові слова: управлінське рішення, методи обґрунтування рішень.

Статья посвящена анализу основных методов обоснования управленческих решений. Актуальность и важность вопроса обусловлены тем, что в условиях современной динамичной рыночной среды внедрение только тщательно разработанных и обоснованных решений позволит предприятию улучшить свое финансовое положение.

Ключевые слова: управленческое решение, методы обоснования решений.

This article analyzes the main methods inform management decisions. The relevance and importance of the question due to the fact that in today's dynamic market environment implementing only well-designed and the validity of decisions will enable the company to improve its financial position.

Keywords: administrative decision, decision support methods.

Постановка проблеми. Ринкова економіка формує нові вимоги до підприємства. Ці вимоги диктуються існуючою конкуренцією між підприємствами (виробниками продукції), і так само високими стандартами і вимогами до якості това-

рів. Вони змушують підприємства гнучко і вчасно реагувати на зміни, що відбуваються в ринковій і виробничій ситуаціях.

Практичне вирішення проблем, зв'язаних з необхідністю забезпечення нормальної роботи підприємства не тільки сьогодні, але й у перспективі, залежить від ступеня освоєння методологій і методів прийняття управлінських рішень.

Одним із головних факторів впровадження будь-якого рішення є його наукова обґрунтованість, яка визначається ступенем врахування як закономірностей функціонування і розвитку об'єкта управління, так і тенденціями розвитку економіки і суспільства в цілому. Обґрунтування забезпечує підвищення ефективності управлінської системи, що існує на підприємстві, дозволяє складати більш реальні програми виробництва і реалізації, швидше реагувати на зміни, що відбуваються на ринку, тим самим створюючи переваги в конкурентній боротьбі.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Науковий інтерес до проблеми удосконалення системи обґрунтування управлінських рішень в системі менеджменту організацій досить великий, про що свідчать численні публікації в наукових і науково-практичних виданнях. Слід зазначити, що внесок у розробку даної проблеми вносять як вітчизняні, так і зарубіжні вчені та практики, серед яких праці: В.Б. Ременникова, Н.Л. Карданської, В.О. Василенка, В.В. Глуценка, Ю.Є. Петруні, Л.І. Лукічева, Р. Доусона, П.Ф. Друкера, О.О. Гулагіна, Р.А. Фантхутдинова, Б.Г. Литвака.

Мета статті. Розкрити сутність і зміст поняття «управлінських рішень»; узагальнити та надати характеристику основним методам обґрунтування управлінських рішень.

Виклад основного матеріалу. У загальному поняття «управлінське рішення» найчастіше вживається як обміркований намір, потреба зробити що-небудь на основі усвідомлення і постановки цілей, а також шляхів їхнього досягнення при вирішенні тієї чи іншої проблеми.

У науковій літературі поняття «рішення» трактується по-різному. Найчастіше воно розуміється і як процес, і як акт вибору, і як результат вибору.

Рішення як процес характеризується тим, що воно, протікаючи в часі, здійснюється в кілька етапів (підготовки, формування, обґрунтування, прийняття і реалізації рішення). Етап прийняття рішення можна трактувати як акт вибору менеджера, що приймає рішення, за допомогою визначених правил. Рішення як результат вибору являє собою розпорядження до дії (план роботи, варіант проекту).

Прийняття рішень – складова будь-якої управлінської функції. Потреба прийняття рішення охоплює все, що робить керівник, формуючи цілі та намагаючись їх досягти.

У процесі розробки та прийняття управлінських рішень слід враховувати необхідність дотримання загальних принципів управління:

- оптимальний розподіл функціональних обов'язків працівників апарату управління;
- раціональне делегування повноважень і відповідальності;

- єдиноначальність та колегіальність управління;
- конкретність та індивідуальність відповідальності;
- оперативність керівництва;
- ефективність управління;
- науковий характер управління.

Відповідно до загальних принципів управління управлінське рішення має відповідати певним вимогам, а саме:

1. Наукова обґрунтованість, яка полягає в тому, що управлінське рішення формується з урахуванням об'єктивних закономірностей, що відображають умови перебігу тих чи інших процесів та явищ, зокрема в економічній сфері.

2. Кількісна та якісна визначеність рішення передбачає, що залежно від змісту рішення його результати можуть бути виражені як кількісними, так і якісними показниками.

3. Правомірність рішення означає відповідність управлінського рішення чинним правовим нормам, внутрішнім положенням організації.

4. Оптимальність рішення передбачає досягнення такого рівня, який би забезпечив відповідність рішення економічному критерію ефективності: досягнення максимального кінцевого результату за найменших витрат ресурсів, у тому числі часу.

5. Своєчасність прийняття рішення характеризується правильним вибором моменту його прийняття. Це дуже важливо, тому що умови діяльності організації постійно змінюються, потрібно вдало визначати, коли слід застосовувати відповідні заходи.

6. Комплексність управлінського рішення полягає в урахуванні сукупності аспектів (економічного, психологічного, інформаційного тощо) розробки і прийняття рішення.

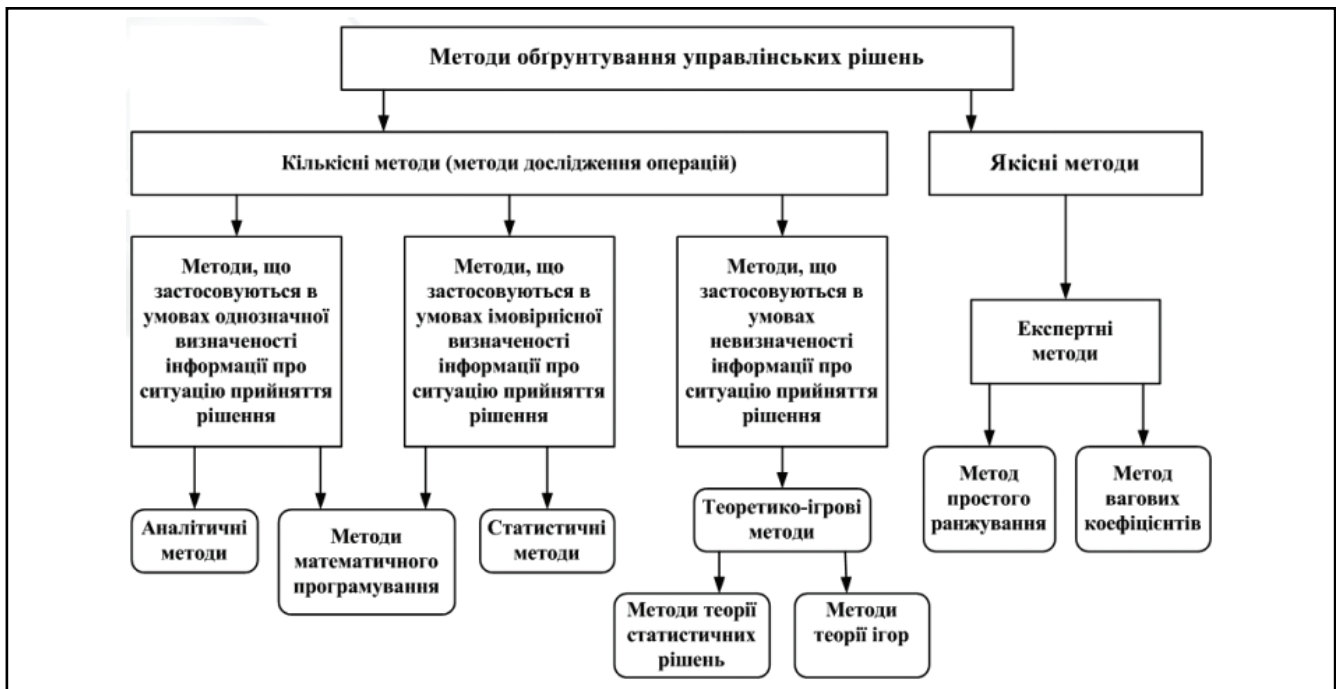
7. Гнучкість управлінського рішення передбачає можливість його коригування в разі суттєвої зміни певних умов функціонування організації.

Вимога наукової обґрунтованості посідає особливе, цільне місце в ряду вимог, що пред'являються до управлінського рішення. Вона означає, що управлінське рішення повинно:

- відповідати об'єктивним закономірностям, які діють у системі управління (закономірностям суспільно-історичного розвитку, в тому числі соціально-психологічним, а також загальним закономірностям управління в складних динамічних системах);
- засновуватися на основі повної інформації, яка дає підстави для кваліфікованого визначення цілей, завдань, засобів і способів рішення цих завдань;
- бути всебічним, тобто, по можливості максимально враховувати всі аспекти питання, що розглядається.

Вдосконалення процесу обґрунтування управлінських рішень на виробничих підприємствах потребує використання сучасних інструментів управління. Отже, основною задачею є виявлення простих, гнучких та ефективних процедур проведення діагностики діяльності для генерації обґрунтованих рішень в управлінні підприємствами.

Наукова обґрунтованість рішень і їхня оптимальність залежить від застосування методів, використовуваних в проце-



Класифікація методів прийняття управлінських рішень

сі розробки рішень. Метод вибору рішення, в свою чергу, залежить значною мірою від умов і виду розв'язуваного завдання. У залежності від визначеності умов, ризику чи поставленого завдання, а також можливостей організації можуть бути застосовані різні методи і підходи розв'язання управлінських проблем.

Один із найпоширеніших способів класифікації методів прийняття управлінських рішень представлений на рисунку.

Відповідно до цього способу класифікації всі методи обґрунтування управлінських рішень поділяються на кількісні та якісні.

Кількісні методи (або методи дослідження операцій) застосовують, коли фактори, що впливають на вибір рішення, можна кількісно визначити та оцінити.

Кількісні методи залежно від характеру інформації, яку має особа, котра приймає рішення, поділяються на:

- методи, що застосовуються в умовах однозначної визначеності інформації про ситуацію прийняття рішення (аналітичні методи та частково методи математичного програмування).

Аналітичні методи характеризуються тим, що встановлюють аналітичні (функціональні) залежності між умовами вирішення задачі (факторами) та її результатами (прийнятим рішенням). До аналітичних належить широка група методів економічного аналізу діяльності фірми (наприклад, побудова рівняння беззбитковості і знаходження точки беззбитковості).

Математичне програмування містить теорію та методи рішення умовних екстремальних задач із кількома змінними. В задачах математичного програмування необхідно вибрати значення змінних (тобто параметрів управління), щоб забезпечити максимум (мінімум) цільової функції за певних обмежень. Найбільш широко методи математичного про-

грамування застосовуються у сферах планування номенклатури і асортименту виробів; визначенні маршрутів виготовлення виробів; мінімізації відходів виробництва; регулюванні запасів; календарному плануванні виробництва тощо;

- методи, що застосовуються в умовах імовірнісної визначеності інформації про ситуацію прийняття рішення (статистичні методи та частково методи математичного програмування); Статистичні методи ґрунтуються на збиранні та обробці статистичних матеріалів. Статистичні методи включають методи теорії ймовірностей та математичної статистики. В управлінні широко використовують такі з цієї групи методів: кореляційно-регресійний аналіз; дисперсний аналіз; факторний аналіз; методи статистичного контролю якості і надійності та інші;

- методи, що застосовуються в умовах невизначеності інформації про ситуацію прийняття рішення (теоретико-ігрові методи, які залежно від того, що спричиняє невизначеність ситуації: об'єктивні обставини або свідомі дії противника, поділяються на методи теорії статистичних рішень та методи теорії ігор).

Якісні методи використовують тоді, коли фактори, що визначають прийняття рішення, не можна кількісно охарактеризувати або вони взагалі не піддаються кількісному вимірюванню. До якісних методів належать в основному експертні методи. Сутність експертних методів прийняття рішення полягає в отриманні відповідей спеціалістів на поставлені перед ними питання. Інформація, отримана від експертів, в цілях мінімізації відхилень і впливу суб'єктивного фактору обробляється за допомогою спеціальних логічних і математичних процедур та перетворюється в форму, зручну для вибору рішення.

Вибір конкретного методу визначається як об'єктивними факторами (об'єкт дослідження), так і конкретним суб'єктом їхнього застосування (керівник і системні аналітики).

Не існує кращого застосування методу обґрунтування рішення взагалі, як і найкращого методу планування, найкращого методу керівництва людьми і виробництвом.

У загальному вигляді завдання вибору рішення визначає, як, розпоряджаючись обмеженими ресурсами, знайти метод (підхід, прийом), що може дати найкращий результат по досягненню поставленої мети до необхідного моменту часу. Для вирішення цього завдання використовують такі критерії:

- практична застосовність методу;
- збалансованість даного методу з іншими методами;
- вартість використання методу;
- вірогідність методу;
- ефективність застосування методу;
- стабільність застосування методу.

Висновки

Таким чином, сучасна наука пропонує досить широкий вибір методів та прийомів обґрунтування управлінських рішень у різноманітних умовах. Завдання, яке стоїть перед відповідальним за прийняття остаточного рішення, передбачає максимальне врахування особливостей середовища, забезпечення дотримання принципів та створення необхідних умов для успішної реалізації прийнятого рішення.

Незважаючи на те що роль прийнятих рішень займає чільне місце в управлінській діяльності, дослідження процесу їх ухвалення та застосування розроблених прийомів на практиці йде нерівномірно. Окремі сторони процесу підготовки, обґрунтування, прийняття та реалізації управлінських рішень, особливо з урахуванням формування та розвитку конкурентного

середовища в перехідній економіці, у сучасній літературі розглядаються фрагментарно, а запропоновані підходи не знаходять практичного застосування. Пояснюється це насамперед тим, що керівники організацій більше покладаються на свої організаторські здібності, інтуїцію і досвід, ніж на сучасні методи ухвалення оптимальних управлінських рішень, адекватних ринковій економіці. Нині техніка і технології змінюються настільки швидко, що досвід просто не встигає нагромаджуватися, тому спиратися тільки на нього дуже ризиковано. Крім того, часто йдеться про унікальні заходи, що проводяться вперше, «досвід» у таких випадках «мовчить», а «інтуїція» легко може обманути, якщо не буде підтверджена розрахунками. Отже, процвітання підприємства в остаточному підсумку залежить від міри оволодіння менеджерами досягнень науки і практики у галузі управлінської діяльності.

Список використаних джерел

1. Василенко В.О. Теорія і практика розробки управлінських рішень: навч. посібник. – К.: ЦУЛ, 2003. – 420 с.
2. Карданская Н.Л. Основы принятия управленческих решений. Учебное пособие. – М.: Русская Деловая Литература, 2008. – 288 с.
3. Петруня Ю.Є., Говоруха В.Б., Літовченко Б.В. та ін. Прийняття управлінських рішень. Навч. посіб. / За ред. Ю.Є. Петруні. – 2-ге вид. – К.: Центр учбової літератури, 2011. – 216 с.
4. Ременников В.Б. Управленческие решения: учеб. пособие для студ. вузов / В.Б. Ременников. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2005. – 144 с.
5. Фатхутдинов Р.А. Управленческие решения: Учебник. 5-е изд., перераб. и доп. – М.: ИНФРА-М. – 2002. – 314 с.

Є.В. ЧЕБОТАРЬОВ,
аспірант, Луганський національний університет ім. Т. Шевченка

Стратегія формування продуктових кластерів та основи її реалізації

На підґрунті узагальнення розробок вітчизняних науковців та світового досвіду опрацьовується підхід щодо формування продуктових кластерів в агропродовольчому комплексі. Визначаються його стратегія, відповідні заходи державної регуляторної політики та класифікаційні ознаки фірм-інтеграторів. На прикладі Луганської області аналізуються стан і тенденції розвитку м'ясної та м'ясопереробної галузі, що є реалізацією першочергових завдань пропонованої стратегії формування в регіоні м'ясного продуктового кластера.

Ключові слова: стратегія, продуктивний кластер, агропродовольчий комплекс, державна регуляторна політика, фірма-інтегратор.

На основе обобщения разработок отечественных ученых и мирового опыта разрабатывается подход к фор-

мированию продуктовых кластеров в агропродовольственном комплексе. Определяются его стратегия, соответствующие меры государственной регуляторной политики и классификационные признаки фирм-интеграторов. На примере Луганской области анализируются состояние и тенденции развития мясной и мясоперерабатывающей отрасли, что является реализацией первоочередных задач предлагаемой стратегии формирования в регионе мясного продуктового кластера.

Ключевые слова: стратегия, продуктивный кластер, агропродовольственный комплекс, государственная регуляторная политика, фирма-интегратор.

On subsoil of generalization of developments of domestic scholars and world experience approach concerning forming of strategy of foundation of food clusters in agrifood

complex is worked out. It's strategy, proper measures of public regulatory policy and classification signs of firm–integrators are determined. On the example of Luhansk region state and trends of development of meat and meat processing industry are analyzed, what stands for realization of contemporary tasks of the proposed strategy of forming the meat food cluster in region.

Keywords: *strategy, food cluster, agrifood complex, public regulatory policy, firm–integrator.*

Постановка проблеми. Загострення глобальної продовольчої проблеми та наявність відповідного потужного природничо–ресурсного й економічного потенціалу України обумовлюють необхідність обґрунтування заходів щодо підвищення ефективності відтворювальних процесів у вітчизняному агропродовольчому комплексі. Світовий досвід останніх десятиліть дає підстави зазначити: кластеризація в агропродовольчій сфері, яка набула особливого розповсюдження у розвинених країнах, може бути, з урахуванням вітчизняних соціально–економічних умов, застосована і в Україні. Однак для цього слід опрацювати стратегію створення продуктових кластерів (і перш за все – їх фірм–інтеграторів), яка б визначала систему необхідних регуляторних заходів, відповідальні державні й науково–дослідні установи та обсяги інвестиційних ресурсів, що будуть потрібні для формування таких структур.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. В науці країн СНД проблема кластерів економістами та правниками почала досліджуватися відносно нещодавно. Найбільший внесок у розробку її науково–методологічних засад зробили І.Ю. Гришова [1], Г.М. Грищенко [2], М.Ф. Кропивко [4], А.Е. Романов [3], П.Т. Саблук [4], В.Г. Федоренко [5], В. Чевганова [6]. Переважною мірою ці роботи вибудовуються на праці М. Портера «Конкуренція» [7]. Тобто основи дослідження закладено. Разом із тим потребують більш поглибленого розгляду питання визначення логічної послідовності формування продуктових кластерів (в агропродовольчій сфері вони отримали саме таку назву).

Мета статті. Опрацювання підходів щодо обґрунтування стратегії формування продуктових кластерів та реалізації її першочергових заходів на прикладі Луганської області.

Виклад основного матеріалу. Дослідження науково–методологічних засад проблеми продуктових кластерів [1–7], у тому числі досвіду агропродовольчої політики Європейського Союзу Common Agricultural Policy [8] та нормативно–правової бази Європейського кластерного альянсу [9], дають підстави класифікувати вихідне визначення поняття «продуктовий кластер». Це – стійка технологічно та організаційно–економічно відносно самостійна система суб'єктів господарювання агропродовольчої сфери (виробників сільськогосподарської сировини, переробної та харчової промисловості), інтегрованих за вертикальною та/або горизонтальною ознаками, а також ринкової, виробничої та обслуговуючої інфраструктури і науково–дослідних установ,

які з метою досягнення своїх комерційних та уставних цілей ведуть спільну діяльність.

Відповідно до галузевих ознак виокремлюють зерновий, молочний, м'ясний, овочевий тощо продуктові кластери. Стратегію їхнього формування в Україні є доцільним вибудовувати з урахуванням загальносвітової практики. Головними рисами кластерів є такі: основою становлення виступає виробничо–комерційна база потужних підприємницьких структур; продуктові кластери переважною мірою формувалися за спеціалізованою галузевою ознакою з прив'язкою до певних адміністративно–територіальних одиниць (вони могли бути різних рівнів) тих чи інших країн. Щодо фірм–інтеграторів продуктових кластерів, то вони: за організаційно–правовою формою у своїй масі є корпоративними угрупованнями; за ознакою концентрації економічної влади на ринку фірми–інтегратори є утворюваннями олігополістичного типу; фірми–інтегратори мають вертикально інтегровану диверсифіковану структуру капіталу.

В обґрунтуванні стратегії формування продуктових кластерів буде правомірним виділити три етапи: теоретико–методологічний; науково–практичний та господарсько–прогностичний. Відповідно до такого підходу є доцільним, щоб зазначені етапи включали такі заходи.

Перший етап:

- обґрунтування державної регуляторної політики щодо формування продуктових кластерів;
- опрацювання класифікаційних ознак щодо підприємницьких структур, на базі яких є доцільним створення продуктових кластерів.

Другий етап:

- аналіз стану, тенденцій та прогноз розвитку регіональних продовольчих ринків за конкретними товарними сегментами;
- проведення комплексних маркетингових досліджень регіональних продовольчих ринків за конкретними товарними сегментами;
- оцінка масштабу інвестиційної проблеми щодо створення продуктових кластерів у визначених галузях регіонів;
- відбір (бажано на альтернативній основі) підприємницьких структур, на базі яких будуть створюватися продуктові кластери.

Третій етап:

- розробка коротко– та середньострокових планів створення (та/або підтримки продуктових кластерів) на виробничо–комерційній базі визначених підприємницьких формувань.
- З наведених вище заходів визначальними є перші три: вони закладають не тільки інституціональну основу формування кластерів, а й дають можливість окреслити їхню галузеву спрямованість та територіально–просторові межі, виділити фірми–інтегратори та зробити доволі чіткі висновки щодо необхідних обсягів інвестиційного забезпечення.

Вихідною основою формування продуктових кластерів в умовах постсоціалістичної трансформаційної економіки є

обґрунтованим визначити опрацювання відповідної державної регуляторної політики. При цьому конкретні заходи державного регулювання мають вибудовуватися не тільки з урахуванням наявної соціально-економічної ситуації, а й мати випереджаючий характер, спрямовуватися на розв'язання вузлових проблем агропродовольчого комплексу країни: освоєння в ньому інноваційно-інвестиційної моделі господарювання, приборкання відтоку вітчизняного капіталу, формування конкурентного середовища, підвищення конкурентоспроможності виробництва та якості харчових продуктів й охорону довкілля.

Як методологічну базу регуляторної політики щодо формування продуктових кластерів доцільно обрати концепцію режимології на основі балансу стимулів та обмежень [10]. Механізми стимулюючого характеру (грошово-кредитної, фінансової, амортизаційної та митної політики) слід спрямовувати на те, щоб підприємницьким структурам стало економічно вигідним впровадження інновацій та створення робочих місць (особливо в сировинній сфері). Таким чином будуть досягнуті цілі й обмежуючого характеру: призупинення відтоку вітчизняного капіталу та використання екологічно небезпечних технологій.

Заходи державної регуляторної політики щодо формування продуктових кластерів з метою більш системної реалізації буде доцільним згрупувати за блоками: інституціональне забезпечення, інвестиційне забезпечення, державна політика якості харчових продуктів, державна політика охорони довкілля (рис. 1).

Визначальними заходами блоку інституціонального забезпечення формування продуктових кластерів, що виступає в сучасних умовах першочерговим завданням, є прийняття пакету відповідних нормативно-правових актів. Позитивним підґрунтям у даному напрямі виступає вже розроблена нау-

ковцями Концепція створення кластерів в Україні. До того ж є необхідним використати багатий досвід нашої країни щодо кластерного підходу в аграрній сфері, який (за своєю суттю) втілювався в практиці радгоспів кінця п'ятдесятих – початку шістдесятих років та районних і обласних агропромислових об'єднань сімдесятих–вісімдесятих років. Цей досвід може бути особливо цінним з погляду налагодження безпосередньо організаційно-економічної діяльності продуктових кластерів. Створення продуктових кластерів обґрунтовано вести паралельно зі створенням наукових кластерів, функціональним призначенням яких має виступати виключно продукування науково-практичного знання для виробничої сфери агропродовольчого комплексу. Захист (лобіювання) інтересів вітчизняних товаровиробників в контексті вступу України до СОТ переважною мірою може здійснюватися завдяки використанню нетарифних методів регулювання.

Разом із тим є доцільним й початок переговорного процесу щодо перегляду тарифного регулювання в торгівлі з країнами – членами СОТ в агропродовольчій сфері, що відповідає нормам права, прийнятим цією організацією [11], але в практичному плані буде супроводжуватися активним протистоянням з її боку.

Впровадження сукупності прямих та опосередкованих регуляторних методів щодо формування продуктових кластерів створить умови стосовно, з одного боку, використання потенційних позитивних можливостей таких суто ринкових утворень, а з іншого – досягнення соціально-економічного ефекту в агропродовольчій сфері національного господарства загалом.

Визначення основ державної регуляторної політики щодо формування продуктових кластерів дає можливість обґрунтувати ознаки стосовно підприємницьких структур (фірм-інтеграторів), на базі яких є доцільним створення

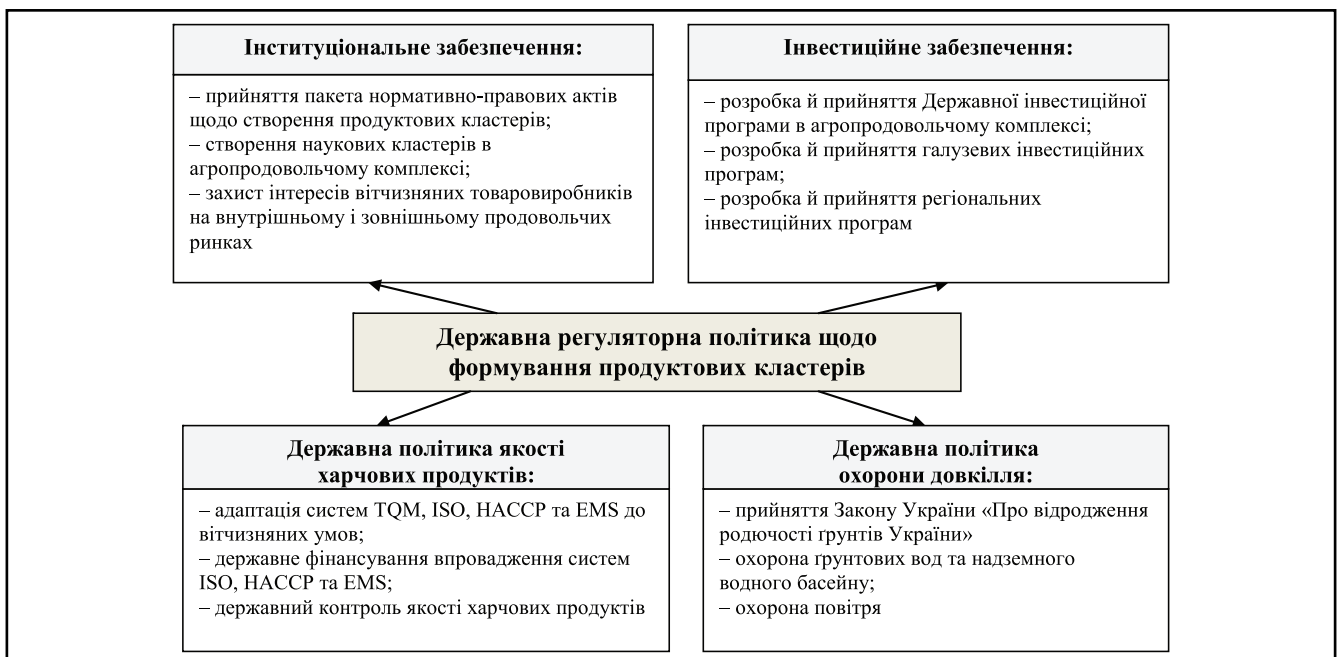


Рисунок 1. Система заходів державної регуляторної політики щодо формування продуктових кластерів

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

кластерів. Опрацювання науково-методологічних засад проблеми та практики господарювання світових продовольчих компаній – Nestle, Cargill, Kraft Foods, Arla Foods, Bunge тощо [12–17] – дає підстави зазначити, що для вітчизняних фірм-інтеграторів кластерів мають бути типовими такі класифікаційні ознаки:

1. Приналежність до кола провідних товаровиробників агропродовольчої сфери та наявність упізнаної торгової марки.
2. Домінуюча питома вага на регіональному галузевому ринку.
3. Достатньо значуща питома вага на загальнодержавному галузевому ринку.
4. Наявність власної сировинної бази.
5. Наявність власної торговельної мережі.
6. Наявність власної бази логістичного забезпечення.
7. Наявність сертифікованих систем якості харчових продуктів та служб управління якістю на підприємстві.
8. Наявність сталих комерційних відносин з незалежними оптовими торговими посередниками.
9. Наявність сталих відносин з суб'єктами ринкової інфраструктури.
10. Наявність власної науково-дослідної бази та/або тривалих ефективних відносин з галузевими науково-дослідними установами.
11. Соціально відповідальний тип підприємництва.
12. Порозуміння та співпраця з загальнодержавними та регіональними органами влади, галузевими асоціативними об'єднаннями, громадськими організаціями, ЗМІ тощо.

Сукупність наведених класифікаційних ознак (тим більше з урахуванням заходів державної регуляторної політики) не просто охоплює всі сфери діяльності потенційних фірм-інтеграторів продуктових кластерів: виробничу, науково-технічну, природничо-охоронну, соціальну, а й задає якісно-кількісні параметри їхнього господарювання. Світовий досвід свідчить, що для заснування та становлення повноцінного функціонування фірм-інтеграторів потрібні не тільки значні фінансові ресурси (їхній обсяг суттєвою мірою залежить від

технологічних особливостей та територіально-просторових меж кластерів), а й відповідне інституціональне й методичне забезпечення та достатньо тривалий час.

Опрацювання заходів пропонованої стратегії формування продуктових кластерів в рамках її першого – теоретико-методологічного етапу виступає основою другого – науково-практичного етапу. Виходячи з галузевої спеціалізації агропродовольчих підкомплексів регіонів країни заходи другого етапу зазначеної стратегії є обґрунтованим здійснювати виключно з прив'язкою до пріоритетних галузей та з урахуванням наявності в регіонах підприємницьких утворень, які б вже на рівні попереднього узагальненого підходу відповідали наведеним вище класифікаційним ознакам.

У Луганській області пріоритетними галузями агропродовольчої сфери є зернова (та виробництво технічних культур – перш за все соняшника); борошномельно-круп'яна; олієжирова; молочна та молокопереробна; м'ясна та м'ясопереробна. Найбільш перспективними з погляду формування в зазначених галузях продуктових кластерів є борошномельно-круп'яна і особливо м'ясна та м'ясопереробна. Формування зернового та олієжирових кластерів стикнеться з проблемою посилення нестабільності функціонування провідних товаровиробників в цих галузях протягом останніх років. Можливості молочного та молокопереробного кластеру вже втрачено, бо дві третини молока (навіть з урахуванням падіння обсягів його виробництва) вивозиться до Харківської та Донецької областей для подальшої переробки. Тому аналіз стану та прогноз розвитку регіонального агропродовольчого ринку проведемо на прикладі м'ясної та м'ясопереробної галузі як найбільш перспективної з погляду формування кластера.

Виробництво в Луганському регіоні основних видів м'яса та ковбасних виробів представлено на рис. 2. Часовий термін аналізу у дев'ять останніх років (2003–2011) обрано з метою побудови трендів розвитку сировинної сфери та безпосередньо м'ясопереробної галузі на перспективу. Для цього потрібен часовий період не менший ніж у шість-сім

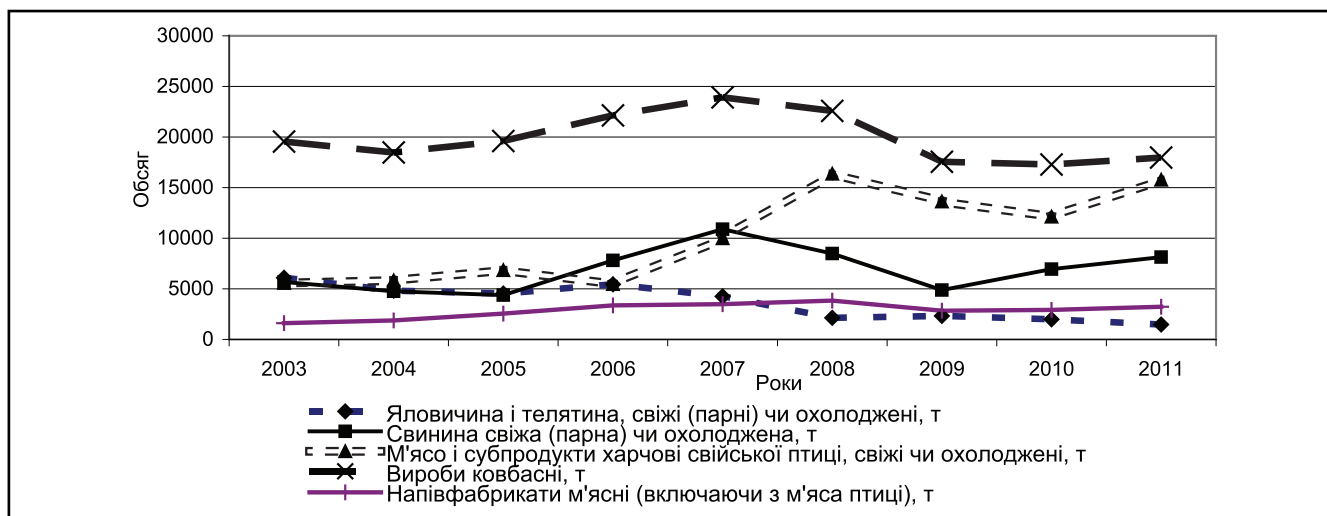


Рисунок 2. Динаміка виробництва основних видів м'яса та м'ясних продуктів у Луганській області за 2003–2011 роки, т

років [18]. Головною перешкодою щодо економіко-математичного моделювання в даному випадку є недосконалість вихідної статистичної бази.

З рис. 2 видно, що з 2003 по 2011 рік значні коливання обсягів виробництва м'яса і м'ясопродуктів помітні по яловичині та м'ясу птиці. І якщо виробництво яловичини зменшилося у 4,1 раза (з 5097 т у 2003 році до 1473 т у 2011 році), то по птиці, навпаки, обсяги виробництва за цей же час збільшилися у 2,8 раза. Дослідження структури виробництва сировинної м'ясної продукції показало, що у 2003 році питома вага яловичини, свинини та м'яса птиці була приблизно однаковою (35,2%; 32,7% та 32,1% відповідно), але у 2011 році питома вага яловичини становила вже 5,8%, свинини – 32,1%, м'яса птиці – 62,1%. Як бачимо, питома вага яловичини скоротилася вшестеро, а птиці – збільшилася майже вдвічі. Виробництво же свинини та ковбасних виробів особливих коливань не зазнало.

Спрогнозуємо за допомогою програми Microsoft Excel на найближчу перспективу обсяги виробництва яловичини та м'яса і субпродуктів харчової свійської птиці в Луганській області. Слід відмітити, що через відсутність за досліджуваний період виражених тенденцій у виробництві свинини, ковбас та напівфабрикатів м'ясних точно спрогнозувати обсяги виробництва неможливо. Обсяги виробництва яловичини після 2013 року з величиною достовірності апроксимації $R=0,8637$ і рівнянням 1 матимуть від'ємне значення.

$$y = -579,8x + 6575,9 \quad (1)$$

З цього випливає наступне: за умов збереження в галузі тенденцій попередніх дев'яти років починаючи з 2014 року м'ясопереробні заводи Луганської області будуть переробляти виключно імпортну яловичину, або ту, яку будуть виробляти в інших регіонах України. Що стосується виробництва м'яса птиці у 2015 році, то з величиною достовірності апроксимації $R=0,7434$ і рівнянням 2 отримуємо 21394,9 т, що на 40% більше, ніж у 2011 році.

$$y = 1402,8x + 3158,5 \quad (2)$$

Висновки

Аналіз стану й тенденцій розвитку м'ясної та м'ясопереробної галузі Луганської області протягом 2003–2011 років свідчить про таке. У числі першочергових постає проблема відродження в регіоні сировинної бази галузі, і зокрема оптимізації структури поголів'я сільськогосподарських тварин. Це обумовлює об'єктивну необхідність заохочення до м'ясного продуктового кластера безпосередніх сільськогосподарських товаровиробників відповідного напрямку спеціалізації. Лише за таких умов кластер матиме надійну ресурсну основу (орієнтація на закупки м'яса в інших регіонах країни, особливо на зовнішньому ринку є найменш прийнятною). Однак за попередніми оцінками виробники сировинної сфери, які використовують достатні обсяги сільськогосподарських угідь як кормову базу та зберегли поголів'я тварин, не сприймуть саму ідею «входження» до кластеру за умов

втрати прав юридичної особи та виробничо-комерційної самостійності. Тому перспективною в області є стратегія формування м'ясного кластера на договірній неформальній основі, яка є досить розповсюдженою та ефективною в розвинених країнах (дослідження дають підстави стверджувати, що такий варіант формування продуктових кластерів є найбільш доцільним і в інших галузях та регіонах країни).

Перспективи подальшої розробки проблеми полягають у проведенні маркетингових досліджень на ринку м'яса та м'ясопродуктів Луганської області, визначенні фірми-інтегратора потенційного м'ясного продуктового кластера та опрацюванні моделі його організаційної побудови.

Список використаних джерел

1. Гришова І.Ю. Кластери в агропромисловому комплексі: проблеми та перспективи розвитку / І.Ю. Гришова, А.Ю. Присяжнюк // Економіка АПК. – 2011. – №4. – С. 142–146.
2. Грищенко Г.М. Объективные условия, определяющие сущность и направления формирования кластеров в российской экономике // Г.М. Грищенко / Интеграция и дезинтеграция в агропромышленном секторе экономики: традиционный и инновационный подходы. – М., 2009. – С. 569–576.
3. Романов А. Формирование агропромышленных кластеров в России / А. Романов, В. Арашуков // АПК: экономика, управление. – 2008. – №3. – С. 41–43.
4. Саблук П.Т. Кластеризация як механізм підвищення конкурентоспроможності та соціальної спрямованості аграрної економіки / П.Т. Саблук, М.Ф. Кропивко // Економіка АПК. – 2010. – №1. – С. 3–12.
5. Концепція кластерної політики в Україні / [Федоренко В.Г., Тугай А.М., Гойко А.Ф., Джабейло В.Б.] // Економіка та держава. – 2008. – №11. – С. 10–13.
6. Чевганова В. Кластери та їх економічне значення / В. Чевганова, І. Брижань // Економіка України. – 2002. – №11. – С. 35–41.
7. Портер М. Конкуренция / Портер М. [пер. с англ.]. – М.: Вильямс, 2001. – 495 с.
8. Memorandum sur la reforme de l'agriculture dans la Communauté Europeene, Communication de la Commission des Communautés Europeenes, document COM (68) 1000, Brussels, 1968.
9. The European Cluster Memorandum. Режим доступу – www.clustobservatory.eu.
10. Ляшенко В.І. Финансово-регуляторные режимы стимулирования экономического развития: введение в экономическую режимологию: моногр. / В.І. Ляшенко; НАН Украины, Ин-т экономики пром-сти. – Донецк, 2012. – 370 с.
11. World Trade Organization. Agreement on agriculture. Режим доступу – http://www.wto.org/english/docs_e/legal_e/14-ag_01_e.htm.
12. Nestle. Режим доступу – <http://www.nestle.ua/aboutus/globalnestle>.
13. Kraft Foods. Режим доступу – <http://www.mondelezinternational.com/ua/uk/About/KraftFoodsinUkraine.aspx>.
14. Cargill. Режим доступу – <http://www.cargill.com/company/glance/index.jsp>.
15. Arla Foods. Режим доступу – <http://www.arla.com/About-us/>.

16. Bunge. Режим доступу – <http://www.bunge.com/About-Bunge>.
 17. Top 100 Food & Beverage Companies. Режим доступу – <http://www.foodengineeringmag.com/articles/88607-the-worlds-top-100-food-beverage-companies>.

18. Манцуров І.Г. Статистика економічного зростання та конкурентоспроможності країни: монографія / І.Г. Манцуров. – К.: КНЕУ. 2006. – 392 с.
 19. http://lg.ukrstat.gov.ua/sinf/promis/promis0711_9.php.

УДК 659.11:339.9

О.І. БОГАЧЕВСЬКА,
 аспірантка, Київський національний економічний університет ім. В. Гетьмана

Світові тенденції розвитку рекламної індустрії та їхній вплив на вітчизняний ринок рекламних послуг

У статті виділені тенденції, які визначають сучасний розвиток рекламної індустрії в глобальному масштабі. Визначений їхній вплив на вітчизняний ринок рекламних послуг.

Ключові слова: тенденції, розвиток, рекламна індустрія, світова глобалізація.

В статье выделены тенденции, определяющие современное развитие рекламной индустрии в глобальном масштабе. Определено их влияние на отечественный рынок рекламных услуг.

Ключевые слова: тенденции, развитие, рекламная индустрия, мировая глобализация.

Trends, which define modern development of advertising industry in global scale are being extracted in the article. Their influence on domestic market of advertising services are being defined.

Keywords: trends, development, advertising industry, world globalization.

Постановка проблеми. З утворенням інформаційних і телекомунікаційних мереж розпочалася ера інформаційної глобалізації – специфічної складової загального глобалізаційного процесу, що забезпечує прискорену взаємодію національних економічних систем. Інформаційна глобалізація безперечно охопила і рекламну індустрію, визначивши основні напрями її розвитку. При цьому слід зазначити, що розвиток реклами має специфічні особливості в кожній країні. Основними факторами, що визначають зміни в рекламній сфері, є стан і темпи зростання національної економіки, політична ситуація в країні, система державного регулювання рекламної діяльності, фактори культурного порядку й таке інше. Водночас глобалізаційні процеси на світовому рекламно-комунікаційному ринку потужно впливають на стан кожного з національних ринків. Взаємини між окремими ринками все більшою мірою набувають рис елементів єдиної системи. З огляду на багатий світовий досвід та історію реклами можна стверджувати, що високий рівень розвитку економіки обов'язково передбачає

ефективну рекламну індустрію, яка стимулює попит (споживання), підтримує ринкову конкуренцію та сприяє інноваційним процесам, забезпечуючи позиціонування інноваційної продукції та дозволяючи реалізувати нові проекти. Відтак вона є невід'ємною складовою сучасного інформаційного суспільства і системи масових комунікацій. З огляду на це забезпечення розвитку рекламної індустрії, з одного боку, та взаємодії з цим сектором, з іншого, потребує дослідження напрямів і особливостей його розвитку в умовах світової глобалізації ринку рекламних послуг.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. В сучасній економічній літературі порівняно небагато досліджень присвячено трендам розвитку рекламної індустрії як сектору світової і національних економік. Але не можна не виділити окремі наукові праці, наприклад роботу С. Карпової [1], яка присвячена особливостям міжнародної рекламної справи, а також дослідження О. Вартанової [2], яке висвітлює види і засоби розповсюдження реклами. Рекламну діяльність міжнародного бізнесу розглядає І. Іванова у роботі [3], з якої стають зрозумілими роль та значення реклами у процесах транснаціоналізації та освоєнні нових ринків збуту. Окремі питання рекламної діяльності розглянуто, наприклад, у роботі О. Плюща [4]. Низка дослідників розглядає теоретичні питання рекламної діяльності в сучасних умовах. Так, М. Горохов висвітлює зміни, які простежуються в концепції реклами і публік рілейшинз у контексті сучасних тенденцій становлення інформаційного суспільства [5]. Н. Ровінська досліджує теорію і практику становлення інформаційного суспільства та обґрунтовує зміну парадигми комунікацій у сучасному світі [6], що, безперечно, має і економічний вимір. На зростанні значущості інформації як економічного «ресурсу» і фактора соціального впливу наголошує М. Сенченко у роботі [7]. Традиційно рекламна індустрія розглядається з погляду організації і проведення ефективних рекламних кампаній. Питанням розвитку рекламного бізнесу як самостійного і важливого сектору економіки приділяється недостатньо уваги, і, як результат, в умовах глобалізації вони висвітлюються лише частково. Цього недостатньо для по-

яснення особливостей розвитку сектору реклами і рекламних послуг в умовах глобалізації.

Мета статті полягає у виокремленні світових глобальних тенденцій розвитку рекламної індустрії в умовах світової глобалізації, факторів, що впливають на розвиток рекламної індустрії, необхідність універсалізації та реструктуризації рекламних агенцій для підтримки належного рівня конкурентоспроможності, розширення сфери впливу та зміцнення позицій на різних сегментах ринку. Визначити вплив світових глобальних тенденцій розвитку рекламної індустрії на вітчизняний ринок рекламних послуг. Це дасть можливість зрозуміти напрям та особливості функціонування вітчизняної рекламної індустрії та важливі напрями її подальшого розвитку в умовах процесу транснаціоналізації.

Виклад основного матеріалу. Рекламна індустрія у контексті утворення світового ринку стрімко інтернаціоналізується і набуває нової якості. Тому тенденції її розвитку необхідно розглядати як глобальні. Зміни на ринку рекламних послуг пояснюються високою динамічністю реклами, яка миттєво реагує на події, що відбуваються на ньому, і виступають певною мірою його індикатором.

У цілому на розвиток світового рекламного ринку впливає ціла низка факторів: політичних, економічних і соціальних. Основними серед них можна назвати такі: глобалізація бізнесу, підвищення рівня конкуренції й ускладнення збуту, прогрес у сферах науки, техніки та технологій.

Вихід з економічної ізоляції країн Східної Європи, Китаю та Індокитайського регіону наприкінці 80-х стало передумовою для освоєння нових територій, раніше обмежених, а зараз перспективних для проникнення іноземного капіталу і торговельної експансії транснаціональних компаній (ТНК). За визначенням Конференції ООН з торгівлі та розвитку (ЮНКТАД), транснаціональні компанії – це «підприємства, що складаються з материнського підприємства та його закордонних філіалів», при цьому ТНК можуть як набувати статусу корпорації, так і не мати цього статусу. [8]. Ці процеси потребували модернізації всіх складових маркетингової діяльності: товарної, цінової, збутової та комунікаційної політики ТНК. Комунікаційна складова міжнародного маркетингу стає надзвичайно важливою та відрізняється від системи маркетингових комунікацій на внутрішньому ринку, адже різняться стандарти поведінки споживачів, є розбіжності у традиціях та споживчих смаках, що, своєю чергою, визначаються специфікою національного менталітету та національної культури. Все це вимагало адаптації вже розроблених рекламних ідей, образів, аргументації в рекламних зверненнях та привело до значної перебудови вже сталої комунікаційної, зокрема рекламної, політики. Як наслідок, видатки на розробку та трансляцію засобів реклами та інших видів маркетингових комунікацій постійно зростають.

Поруч із принципово важливою тенденцією глобалізації рекламного ринку слід відмітити процес транснаціоналізації, що його супроводжує. В широкому сенсі розуміння цієї кате-

горії транснаціоналізація являє собою переміщення капіталу з країн з його відносною надлишковою кількістю в країни, де він перебуває в дефіциті, але в надлишку є інші фактори виробництва (праця, земля, корисні копалини), які не можуть бути раціонально використані у відтворювальних процесах через недостачу капіталу. Одним із головних проявів цього процесу є створення та розвиток транснаціональних компаній. У рекламному бізнесі вони існують у вигляді так званих мережевих рекламних компаній. Мережеві агенції – це ті компанії, надання послуг яких поширюється на декілька країн [9, с. 14].

Міжнародний рекламний ринок буквально захлиснула хвиля злиттів і поглинань. Зниження темпів зростання світової економіки, крах багатьох високотехнологічних компаній, падіння купівельної спроможності громадян змушують рекламодавців очікувати від рекламних агенцій більш ефективного використання рекламних бюджетів. Це під силу лише великим гравцям, здатним запропонувати глобальні, інтегровані рішення. Отже, процес консолідації міжнародних рекламних агенцій на Заході – цілком логічне явище. Особлива необхідність у консолідації міжнародних рекламних агенцій і прискоренні процесів глобалізації на рекламному ринку виникає у світлі прогнозів щодо можливого розвитку міжнародного рекламного ринку. Незважаючи на попередні ознаки відновлення ринку реклами, попит на послуги європейської рекламної індустрії в 2011 році був, як і раніше, невисокий. Такі дані наведено в доповіді рейтингового агентства Standard & Poor's Ratings Services. Окрім того, компанії скоротили капітальні витрати. Європейський рекламний ринок розвивається вслід за американським, який демонструє вразливість відновлення попиту на послуги європейського сектору. Перспективи економіки і політики залишаються досить невизначеними.

Сьогодні на світовому рекламному ринку склалася ситуація, коли основний дохід отримують п'ять транснаціональних операторів, до яких належать Interpublic Group of Cos. (Interpublic Group of Companies, Inc), Publicis Group, Omnicom Group, WPP Group, Havas. Ці бізнесові групи не можна назвати рекламними агенціями, адже це величезні системні об'єднання, до складу яких входять рекламні агенції повного циклу, медіа-баїнгові агенції, ЗМІ, організації, що надають паралельні послуги (маркетингові дослідження, спеціальна реклама тощо).

Більшість західних аналітиків ринку дотримуються думки, що процеси глобалізації західної рекламної індустрії обумовлені прагненням рекламних агенцій:

- розширити чисельність клієнтів;
- запропонувати їм більш широкий спектр послуг (промоушн-заходи, піар-кампанії, директ-маркетинг), використовуючи для цього нові можливості;
- знизити операційні витрати;
- зміцнити позиції на різних сегментах ринку.

Отже, рекламні агенції, що зуміли створити подібні альянси, можуть розраховувати на стабільний приріст продажу своїх рекламних послуг у довгостроковій перспективі.

За даними експертів, усього у світі витратили на рекламу в 2009 році \$426 млрд.; у 2010 році – \$452,7 млрд.; а в 2011 році – \$471,3 млрд. [10]. Прогнозна оцінка обсягу світового рекламного бюджету на 2012 рік становить \$499,2 млрд. [10]. Через істотну специфіку розвитку реклами в різних країнах сильно різняться й показники динаміки національних рекламних бюджетів. Наведені дані про динаміку рекламних витрат в 2011 році в десяти провідних рекламних державах світу: США – 154,9; Японія – 45,4; Китай – 29,9; Німеччина – 24,4; Великобританія – 18,4; Бразилія – 15,5; Франція – 12,8; Австралія – 11,4; Канада – 10,5; Італія – 10 млрд. [11].

Світове лідерство за показником обсягу рекламного бюджету традиційно втримує США. Річний обсяг рекламних витрат становить у цій країні понад \$154,9 млрд. Понад половину компаній у перших сотнях найбільших світових рекламодавців та рекламних компаній є американськими. Водночас можна виділити тенденцію, яка визначає сучасний розвиток реклами в глобальному масштабі. Глобальний рекламний бюджет продовжує зростати. І хоча темпи його зростання дещо уповільнюються, вони перевищують відповідні показники загальносвітового обсягу виробництва. Явище це носить об'єктивний, стійкий і загальносвітовий характер.

Рекламний бізнес, як і будь-який інший, відчуває на собі наслідки глобалізації світової економіки. Найбільші світові транснаціональні компанії, зокрема Apple Inc, Unilever, Procter & Gamble, Coca-Cola і Pepsi-Cola, Nokia і т.д., що проводять глобальні рекламні кампанії, найчастіше звертаються до послуг рекламних агенцій із широкою мережею філій у світі. Компанії рекламодавців змінюють свою стратегію продажу, комунікаційну політику, спілкування з аудиторією, відповідно рекламні агенції змушені змінювати свою стратегію. Слід зазначити, що збільшення кількості глобальних брендів усе більше вимагає зсуву акцентів у рекламних кампаніях у бік їхньої універсалізації. Тобто реклама застосовується в комплексі з іншими засобами маркетингових комунікацій. Подібний системний підхід дозволяє повною мірою використовувати всі переваги окремих елементів маркетингових комунікацій і нівелювати їхні недоліки. Крім того, системний підхід у використанні засобів маркетингових комунікацій дозволяє одержати синергійний ефект. Цей процес також має глобальний характер, одержавши наукове обґрунтування у вигляді концепції інтегрованих маркетингових комунікацій, і є тенденцією розвитку глобального рекламного ринку, без якої неможливо пояснити подальші напрями його розвитку.

Ще однією важливою тенденцією розвитку глобального ринку реклами є серйозні структурні зрушення у використанні інноваційних рекламних засобів. Це пояснюється насиченням засобів масової інформації рекламою, що супроводжується високими темпами медіа-інфляції, ростом тарифів на публікації й трансляції. Це загалом робить більш прийнятними вузькоспрямовані, у тому числі й індивідуальні комунікації.

Однією з помітних глобальних тенденцій сучасного розвитку реклами стало підвищення рівня соціальної відповідальності й зростання ролі саморегулювання рекламистів. Ця тенденція є логічним наслідком зростання ролі реклами в сучасному суспільстві. Основна форма реалізації тенденції зростання соціальної відповідальності рекламистів – свідоме самообмеження в тематиці розроблюваної реклами й використовуваних при цьому інструментах. Ініціаторами й контролерами подібних обмежень, як правило, виступають громадські професійні організації рекламистів. Ця тенденція реалізується як на національному, так і на глобальному рівнях. У масштабах окремих країн рекламистами приймаються різні кодекси рекламної етики. В Україні такою громадською організацією рекламистів виступає Спілка рекламистів України, що прийняла ще у 1998 році Кодекс рекламної етики. На глобальному рівні документи, що є посібником у саморегулюванні, розробляються міжнародними організаціями. Зокрема, однією з найбільш авторитетних організацій у цьому плані вважається Міжнародна торговельна палата (МТП). З 2006 року основним маніфестом соціально відповідальної реклами є Консолідований кодекс МТП практики реклами й маркетингових комунікацій [12]. Таким чином, навіть назва документу відбиває світові інтеграційні процеси реклами й інших форм маркетингових комунікацій.

Рекламна практика в Україні свідчить про те, що для неї притаманні майже всі тенденції, які діють на глобальному рівні. Загальний обсяг інтегрованого рекламного бюджету в Україні в 2011 році становив понад 10 млрд. грн. [10]. Темпи зростання цього показника становлять в останні роки близько 15–20%. Звичайно, це значно перевищує відповідні показники динаміки зростання валового внутрішнього продукту в Україні.

Національна рекламна індустрія в останні роки продемонструвала широке впровадження новітніх прогресивних комунікаційних технологій. Значно ширшим, ніж в інших галузях національної економіки, є проникнення іноземного капіталу в рекламний бізнес України.

За даними Всеукраїнської рекламної коаліції, по сумі білінгів (billings – прибутковості) в 2011 році лідирували саме ті агенції, що належать до міжнародних груп (холдингів), наприклад: Starcom (Publicis Groupe Media), MindShare (GroupM), Media-Vest (Publicis Groupe Media), Optimum Media (Omnicom Media Group), ZenithOptimedia (Publicis Groupe Media) [13].

Тим часом не варто забувати, що в Україні існує досить великий сегмент локальних рекламних агенцій. Локальні рекламні агенції поки що не відчувають на собі істотного впливу процесу глобалізації на світовому ринку, оскільки вони ще не остаточно інтегрувалися у світову рекламну індустрію.

Висновки

Рекламний бізнес України буде розвиватися за глобальними тенденціями. Світовий ринок рекламних послуг має власні тенденції розвитку, що завдяки процесам глобалізації спра-

вляють сильний вплив на національний ринок. Укрупнення західних рекламних агенцій поки що не має глобального впливу на український ринок рекламних послуг. Але необхідно враховувати, що в умовах глобалізації розширюється діяльність транснаціональних рекламних компаній, які можуть повністю змінити конкурентний порядок усього сектору. Особливу увагу слід приділяти конкурентоспроможності національного рекламного бізнесу, перш за все малих компаній.

Список використаних джерел

1. Карпова С.В. Международное рекламное дело: учеб. пособ. / С.В. Карпова. – М.: КноРус, 2007. – 287 с.
2. Вартанова Е.Л. Виды и средства распространения рекламы: учеб. пособ. / Е.Л. Вартанова. – М.: Издательство МГУ, 2009. – 334 с.
3. Іванова І.І. Сутність, роль і місце реклами у процесі розвитку міжнародного бізнесу / І.І. Іванова // Стратегія розвитку України. – 2007. – №1/2. – С. 199–208 с.
4. Плющ О. Трансформація ролі засобів масової інформації в умовах глобалізації // Соціальна психологія. – 2007. – Спецвипуск. – С. 62–70.
5. Горохов В.М. Концепция рекламы и публик рилейшинз в теории массовых коммуникаций / В.М. Горохов // Вестник Московского университета. – Сер. 10 «Журналистика». – 2002. – №1. – С. 58–64.
6. Ровинская Т. Информационное общество: теория и практика / Т. Ровинская // Мировая экономика и международные отношения. – 2010. – №9. – С. 81–90.
7. Семченко М. Соціальна інформація в глобальному інформаційному просторі / М. Семченко // Вісник Книжкової палати. – 2008. – №7 –С. 3–8.
8. Луцький М.Г. Вплив транснаціональних корпорацій на глобалізацію інноваційних процесів // Формування ринкових відносин в Україні. – 2007. – №4. – С. 116–120.
9. Лилик І.В., Кудирко О.В. Маркетингові дослідження: кейси та ситуаційні вправи. Практикум. – К.: КНЕУ, 2010. – 313 с.
10. Объем рекламно-коммуникационного рынка Украины в 2011 году и прогноз развития рынка в 2012 году. Экспертная оценка Всеукраинской рекламной коалиции: // <http://www.sostav.ua/news/2011/12/06/12/45644/>
11. ZenithOptimedia: Нова хвиля кризи не уповільнить зростання світового рекламного ринку, – «Медіа Бізнес»: // <http://www.media-business.com.ua/content/view/27265/42/lang,ru/>
12. Консолидированный кодекс МТП практики рекламы и маркетинговых коммуникаций // <http://iccwbo.ru/files/774.pdf>.
13. Рейтинг медиаагентств и медиагрупп Украины согласно их биллингов 2011 // <http://www.sostav.ua/columns/2011/11/28/137/45387/>

УДК 338.242:65.012.8

Д.Д. БУРКАЛЬЦЕВА,
к.е.н., доцент, Феодосійська фінансово-економічна академія Київського університету ринкових відносин

Напрями та інституціональні пріоритети удосконалення державної політики забезпечення економічної безпеки підприємництва в Україні

У статті окреслено основні напрями державної політики забезпечення економічної безпеки підприємництва в Україні. Проаналізовано інституціональні механізми гарантування безпеки підприємницької діяльності. Наведено принципи системної взаємодії та пріоритети реалізації політики забезпечення економічної безпеки підприємництва.

Ключові слова: економічна безпека держави, державна політика, економічна безпека підприємництва, інституціональні пріоритети.

В статье обозначены основные направления государственной политики обеспечения экономической безопасности предпринимательства в Украине. Проанализированы институциональные механизмы обеспечения безопасности предпринимательской деятельности. Приведены принципы системного взаимодействия и приоритеты реализации политики обеспечения экономической безопасности предпринимательства.

Ключевые слова: экономическая безопасность государства, государственная политика, экономическая безопасность предпринимательства, институциональные приоритеты.

The paper outlines the key areas of government policy to ensure economic security business in Ukraine. Analyzed the institutional arrangements to ensure security business. The principles of system interoperability and implementation of the policy priorities of economic security business.

Keywords: economic security, public policy, economic security business, institutional priorities.

Постановка проблеми. Система економічної безпеки держави об'єктивно потребує гарантування економічної безпеки підприємництва, адже підприємництво є основою цієї системи і її ключовим елементом. Утім удосконалення інституціонального середовища економічної безпеки під-

приємництва потребує планування і реалізації заходів державної політики, спрямованої на подолання домінантних перешкод та загроз функціонуванню підприємницького сектору в складних умовах посткризового етапу розвитку національного господарства, а саме – покращення фінансового результату та рентабельності діяльності підприємств, збільшення кількості та частки діючих і прибуткових підприємств, покращення ліквідності і фінансової стійкості суб'єктів підприємництва, зміцнення фінансової безпеки сектора малого бізнесу, активізації інвестиційно-інноваційної діяльності підприємств, удосконалення фінансово-кредитної підтримки підприємництва, розвитку інституційної інфраструктури системи безпеки бізнесу, усунення негативних проявів рейдерства, зниження рівня тінізації ринку.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. В економічній літературі представлено достатньо багато наукових досліджень, присвячених аналізу інституціонального рівня забезпечення економічної безпеки, окресленню напрямів і рекомендацій з її удосконалення, серед яких праці українських науковців: З. Варналія, Т. Васильціва, О. Власюка, Т. Гладченко, Я. Жаліла, Д. Ляпіна, І. Мазур, О. Маліновської, В. Мунтіяна, Ю. Пінчука, Н. Реверчук, А. Сухорукова та ін. Проте в більшості випадків роботи сфокусовані на оцінці нормативно-правової та інституційної бази економічного розвитку чи безпеки держави, а не на економічній безпеці підприємництва.

Таким чином, **метою статті** є окреслення напрямів та інституціональних пріоритетів удосконалення державної політики забезпечення економічної безпеки підприємництва в Україні.

Мета статті. Аналіз інституціональних механізмів гарантування безпеки підприємницької діяльності, дослідження основних напрямів державної політики і принципів системної взаємодії та пріоритетів реалізації політики забезпечення економічної безпеки підприємництва в Україні.

Виклад основного матеріалу. Активізація підприємницької діяльності населення та становлення потужного (за кількістю суб'єктів господарювання та часткою в зайнятості, обсягами виробництва і реалізації продукції, роллю в інноваційному забезпеченні конкурентоспроможності національного господарства тощо) підприємницького сектору стає важливим і невід'ємним завданням гарантування економічної безпеки держави на сучасному глобалізаційному етапі розвитку міжнародних відносин. Економічний розвиток держави буде прогресивним і стабільним лише за умови ефективного функціонування окремих суб'єктів господарювання, що творять сукупність економічної системи держави.

Саме економічна безпека підприємництва є системоутворючим елементом соціально-економічного базису національної економіки, але для цього необхідне формування належного інституціонального середовища, сприятливого як для започаткування бізнесу, так і його адаптації до умов зовнішнього середовища, зокрема в умовах посилення конкуренції, зміцнення конкурентних позицій. З огляду на сучасні найгостріші

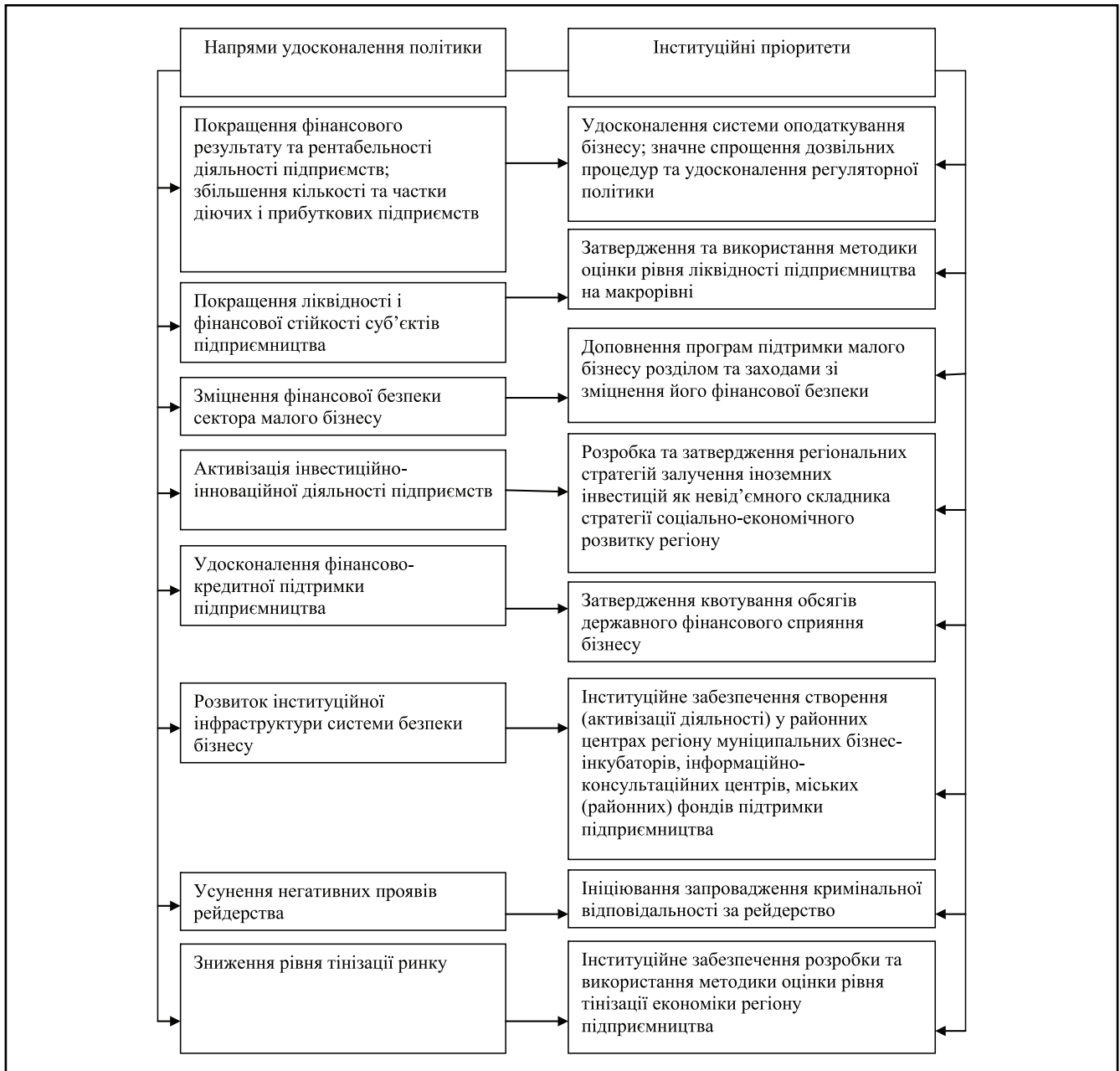
проблеми як функціонування, так і забезпечення стійкої життєздатності суб'єктів підприємництва України видається доцільним закладати в державні та регіональні програми зміцнення економічної безпеки підприємництва напрями та інституціональні пріоритети, подані на рисунку.

Аналізуючи результати сучасних досліджень з проблем економічної безпеки підприємництва в Україні, робимо такий висновок, що ключовою проблемою, яка потребує негайного вирішення, є недосконала законодавча база. Саме недостатня систематизація нормативно-правових актів, їх недостатня узгодженість між собою та іншими регуляторними документами і створює найбільшу перешкоду ефективному функціонуванню системи гарантування безпеки підприємництва на всіх рівнях ієрархії управління економікою.

Серед недоліків законодавства у сфері підприємницької діяльності виокремимо невідповідність окремих правових положень сучасній економічній ситуації в країні та у світі; складність формулювання частини правових актів; відсутність чіткості і однозначності в їхньому трактуванні, що призводить до різночитання законів та збільшення спірних питань. Існує і проблема своєчасної доступності суб'єктів підприємництва як до діючих, так і до тих, що приймаються, нормативно-правових актів з огляду на їхню величезну кількість та динамізм змінювання.

Хоча слід визнати, що протягом останніх двадцяти років існування України як незалежної держави багато було реалізовано зусиль для формування належної законодавчої бази підтримки підприємництва. Центральним у цій правовій системі є Господарський кодекс України, де закріплено господарсько-правовий інструментарій державного регулювання підприємницької діяльності (розділ 2 визначає основні напрями та форми участі держави і місцевого самоврядування у сфері господарювання, засоби державного регулювання господарської діяльності (ст. 12), державний контроль і нагляд за господарською діяльністю (ст. 19), особливості управління господарською діяльністю у державному секторі економіки (ст. 22) [1]. Згідно з нормами законодавства основними засобами державного регулювання діяльності суб'єктів господарювання визначено: державне замовлення; ліцензування, патентування і квотування; сертифікацію та стандартизацію; застосування нормативів та лімітів; регулювання цін і тарифів; надання інвестиційних, податкових та інших пільг; надання дотацій, компенсацій, цільових інновацій та субсидій. Очевидно, що для уніфікації державної політики механізми та засоби зміцнення економічної безпеки підприємництва також доцільно планувати і реалізовувати за цими напрямками.

Але звернемо увагу на те, що у 2012 році в системі вітчизняного інституційно-правового забезпечення підприємницької діяльності започатковано новий еволюційний етап розвитку. Йдеться про прийняття Закону України «Про розвиток та державну підтримку малого і середнього підприємництва» [2]. Цей нормативно-правий акт став на сьогодні головним документом, що визначає базис державного



Напрями та інституціональні пріоритети удосконалення державної політики забезпечення економічної безпеки підприємництва в Україні

регулювання підприємництва в нашій державі. Він започаткував критерії віднесення суб'єктів до мікропідприємництва, ввів нові критерії віднесення суб'єктів господарювання до малих і середніх, визначив мету і принципи державної політики розвитку МСП, основні її напрями, механізми та засоби, відповідальні органи та ін. Попри те в цьому нормативно-правовому акті жодним чином не згадується про економічну безпеку підприємництва та про необхідність моніторингу якості бізнес-середовища в Україні. Крім того, зазначено, що до суб'єктів малого підприємництва відносяться суб'єкти господарювання, в яких річний дохід перебуває в межах до 10 млн. євро, що становить близько 105 млн. грн. Парадоксально, але за підсумками 2012 року в середньому на одне мале підприємство в Україні припадало 1,8 млн. грн.

доходу, що в понад 50 разів менше; а на одну фізичну особу – підприємця – близько 170 тис. грн. Отож, як бачимо, існують концептуальні помилки та прорахунки в законодавстві, що регулює процеси розвитку підприємництва в Україні, і внаслідок цього останні роки спостерігається небачувана досі стагнація сектору малого бізнесу України. Так, кількість малих підприємств у 2011 році зменшилася до рівня 2005–2006 років, а чисельність фізичних осіб – підприємців скоротилася відносно 2009 року на 51%.

Видання нормативно-правових актів з регулювання діяльності суб'єктів підприємництва є основним засобом впливу держави на цю сферу, а їхня дія має подвійне спрямування: на сприяння розвитку підприємництва та обмеження протиправних дій. До створеного протягом останніх

років блоку господарського законодавства України належить Господарський кодекс, Цивільний кодекс, закони України «Про ліцензування певних видів господарської діяльності» від 01.06.2000, «Про захист економічної конкуренції» від 11.01.2001, «Про захист від недобросовісної конкуренції» від 07.06.96, «Про цінні папери і фондову біржу» від 18.06.91, «Про рекламу» від 03.07.96 у редакції Закону від 11.07.2003 та ін. [3].

Обмежувальні заходи регулювання держави підприємницької діяльності стосуються, зокрема, необхідності здійснення (1) державної реєстрації (Закон України «Про державну реєстрацію юридичних осіб і фізичних осіб—підприємців» від 15.05.2003), (2) ліцензування (Закон України «Про ліцензування певних видів господарської діяльності» від 01.06.2000), (3) сертифікації забезпечення якості товарів, робіт і послуг (Закон України «Про підтвердження відповідності» від 11.07.2001) тощо [4]. Диспропорція тут спостерігається в питанні законодавчих стимулів і заохочень підприємницької діяльності, яких у порівнянні з обмежувальними актами значно менше. Стимулюючий вплив держави на розвиток підприємництва виявляється в розширенні свободи для певних категорій суб'єктів підприємницької діяльності, наданні їм нових можливостей (малих підприємств, іноземних інвесторів, підприємців у вільних економічних зонах до моменту їх ліквідації в Україні). Очевидно, що жоден суб'єкт підприємницької діяльності не може функціонувати без дотримання правил і обмежень, особливо якщо він задіяний у зовнішньоекономічних відносинах, проте удосконалення потребує зрівноваження стимулюючої—обмежувальної ролі держави, саме з акцентом на розширенні державної підтримки і заохоченні підприємницької діяльності, щоб цей вид господарювання став справді двигуном національної економіки, а не тягарем для підприємців.

Сукупність нормативно—правового забезпечення та організаційних заходів, що творить єдину систему безпеки підприємства, має функціонувати на всіх рівнях — від безпеки підприємця як окремої фізичної особи — через безпеку підприємств і їх об'єднань — до галузево—регіональної безпеки та економічної безпеки держави загалом. Така ієрархія інституціонального забезпечення становитиме цілісну структуру економічної безпеки, де всі її елементи матимуть належний рівень захисту з боку держави. Підприємець як основа цієї ієрархічної піраміди виступає гарантом стабільності суспільних відносин і загалом економічної безпеки держави.

Захист економічних інтересів суб'єктів підприємництва є комплексом різноманітних державних механізмів, що містить організаційно—правові, техніко—технологічні, адміністративні, виховні, фінансові та інші специфічні заходи з виявлення, попередження і мінімізації або усунення загроз стабільному функціонуванню і розвитку підприємств як окремої ланки господарського комплексу країни. Часто в цій системі робиться наголос на захисті підприємств як матеріальної цінності, а упускається такий невід'ємний його елемент, як людське за-

безпечення, де система захисту також повинна містити за—безпечення безпеки інтелектуальної власності, інформації, знань і досвіду працівників, професійні винаходи та ін.

Недоліком вітчизняної практики забезпечення економічної безпеки підприємництва є й відсутність розуміння та достатніх зусиль у захисті інтересів підприємців у цій сфері — на жаль, досвід іноземних держав ще не набув відповідного поширення і впровадження в українських реаліях гарантування безпеки підприємництва.

Поряд із цим окремі науковці наголошують на нерівномірності впровадження механізмів державної політики захисту підприємництва в державному і недержавному секторах. На думку В. Назарова [5], складовими єдиної системи забезпечення безпеки підприємництва відповідно до світової практики в Україні також мають бути: (1) державна система, представлена правоохоронними органами і спецслужбами, та (2) недержавна система, представлена приватними охоронно—технічними підприємствами, комерційними службами безпеки, інформаційними бюро, навчальними центрами, фондами та науково—дослідними структурами, які діятимуть узгоджено, єдиному правовому полі. Наголошуючи на важливості і пріоритетності державної складової системи безпеки підприємства, варто вказати і на необхідність одночасного функціонування недержавної складової цієї системи, що забезпечує ефект синергії при поєднанні заходів із посилення безпеки з боку держави та суб'єктів забезпечення власної безпеки.

Використання різноманітних підходів до формування ефективної системи гарантування економічної безпеки підприємства дає змогу дотримуватися ключових принципів такої системної взаємодії, серед яких: 1) безперервність; 2) централізованість; 3) плановість; 4) універсальність; 5) надійність і 6) комплексність. Дотримання цих принципів створює цілісність безпекової діяльності, куди поряд з органами державної влади активно залучені представники недержавного сектору та громадськості.

Реалізація політики безпеки підприємства може стати інструментом узгодження інтересів та об'єднання зусиль державних установ, громадських об'єднань і політичних структур, а їхня згуртованість — передумовою досягнення суспільної злагоди та створення передумов для економічного зростання держави.

Усвідомлюючи роль самоорганізації та використання потенціалу громадських організацій захисту підприємництва та професійних об'єднань, в Україні формуються структури, покликані захищати колективні інтереси та економічну безпеку окремих сегментів підприємницької сфери. Зокрема, Український союз промисловців і підприємців реалізував окремий громадський проект — створення системи корпоративної безпеки суб'єктів підприємництва. У межах існування проекту було розроблено Концепцію корпоративної безпеки [6]. Для практичної реалізації завдань концепції було сформовано низку управлінсько—організаційних структур, основною

метою яких є забезпечення безпеки підприємств – членів об'єднання. Вважаємо, що таким практикам необхідно всебічно сприяти та поширювати їх на все більшу кількість діючих та успішних суб'єктів підприємництва в нашій державі, особливо на регіональному та місцевому рівнях.

Розробкою стратегії безпеки вітчизняного підприємництва займається вищий колегіальний орган з питань безпеки та розвитку підприємств – Рада з корпоративної безпеки, участь у роботі якої беруть представники уряду, Верховної Ради, Адміністрації Президента, Ради національної безпеки і оборони України, громадських організацій, науковці та директори стратегічних підприємств. Створена Рада стала своєрідним фундаментом для налагодження і посилення взаємодії між органами державної влади та бізнесом і реальним виявом спільних зусиль, спрямованих на захист підприємництва. Також тут використано принцип комплексності та єдності заходів зміцнення безпеки, коли до їхньої реалізації залучені різні сектори суспільно-економічного життя: держава, громадськість, бізнес.

Важливим аспектом діяльності створеної Ради є поєднання зусиль центру та регіонів і налагодження співпраці між центральними та регіональними органами влади для забезпечення безпеки підприємництва на різних рівнях управління: національному, регіональному та локальному. Організацією роботи із забезпечення функціонування системи безпеки на регіональному рівні, надання консультативних та інформаційних послуг підприємствам через регіональні представництва займається Департамент з корпоративної безпеки.

Позитивний досвід діяльності Ради з корпоративної безпеки, на жаль, не охоплює забезпечення безпеки всіх суб'єктів підприємництва, а лише членів УСПП, проте це є прецедентом, який варто взяти за основу для поширення в підприємницькому середовищі України.

Саме відсутність належної реалізації ключових завдань державної політики забезпечення економічної безпеки підприємництва в регіонах виокремлюється науковцями як одна з основних проблем ефективного функціонування системи економічної безпеки підприємництва. Зокрема, Т. Васильців [7] зазначає, що насамперед на регіональному рівні необхідно сформувати повноцінну інституціональну базу з норм, правил і об'єктів інфраструктури, сукупність яких забезпечує координативну і організаційну функції забезпечення безпеки.

Дійсно, потрібно визнати, що на сьогодні інфраструктура економічної безпеки підприємництва на регіональному рівні є недостатньою, а вітчизняне законодавство не передбачає відповідних засад розвитку інституційної бази економічної безпеки підприємництва, оскільки до неї залучаються лише регіони, які володіють належними фінансовими засобами. Загрозливою є ситуація з існуванням системи інституційної підтримки підприємництва через невідповідну якість самих інституцій, їх обмежені можливості. Без належного нормативно-правового та інституційного забезпечення неможливо належним чином реалізувати мету державної політики в

сфері безпеки підприємництва, оскільки нині більшість інститутів, які забезпечують безпеку підприємництва, не відповідають потребам сучасної економіки та посткризового періоду, оскільки вони були сформовані ще в період запровадження ринкових реформ і не реагують вчасно на вимоги часу. Додатковими проблемами інституціонального забезпечення виступають відсутність більшості необхідних інститутів громадянського суспільства та недостатність інформації, що обмежує можливості ефективної роботи підприємств, прийняття обґрунтованих інвестиційних рішень, зростання заощаджень та інвестицій у реальний сектор економіки і людський капітал, а також безпосередня поведінка суб'єктів підприємництва, яка часто є недобросовісною [8].

Іншою інституціональною перешкодою ефективному функціонуванню системи забезпечення економічної безпеки підприємництва в нашій державі, що потребує усунення, є відсутність документів стратегічного програмування, що унеможливорює розробку та реалізацію необхідних заходів у цій сфері та формування повноцінної інституційної і нормативно-правової бази.

Як вже наголошувалося, підприємницький сектор становить основу національної економіки, що обумовлює необхідність розробки державного стратегічного документу підтримки та розвитку цього сектору – Національної програми економічної безпеки підприємництва, та узгодження заходів з її реалізації на національному та регіональному рівнях, зокрема через програми підтримки підприємництва в Україні.

Розробка та реалізація заходів у межах запропонованого програмного документу потребує суттєвої фінансової підтримки, що також становить одну з проблем регулювання сфери забезпечення економічної безпеки. Незважаючи на те що в державному управлінні посилюється роль територіальних фінансів і розширюється сфера їхнього застосування, існують диспропорції між фінансуванням, державною підтримкою різних регіонів, що створює диспаритет систем гарантування безпеки на нижчих рівнях ієрархії державного управління.

Вирішення протиріч у міжбюджетних відносинах можливе через вирівнювання фінансування, що здійснюватиметься не лише шляхом виділення бюджетних дотацій (де часто проходять зловживання), а й капіталовкладень у реалізацію програм регіонального розвитку, зокрема у сфері підприємництва.

Проблема фінансового забезпечення державної політики посилення економічної безпеки підприємництва на різних рівнях ієрархії управління економікою надзвичайно складна. Її підсилюють наявність розриву між потребами адміністративно-територіальних утворень у фінансових ресурсах та можливостями бюджетної системи, наявність необґрунтованих видаткових повноважень органів державної виконавчої влади та місцевого самоврядування, відсутність комплексного підходу до вирівнювання соціально-економічного розвитку адміністративно-територіальних утворень, зацікавленість держави у збільшенні надходжень до центрального і

місцевих бюджетів, у тому числі шляхом збільшення податкового навантаження на суб'єкти підприємництва.

Створення системи заходів управління процесами формування, розподілу, перерозподілу та використання фінансових ресурсів може стати передумовою вирішення проблеми фінансових дисбалансів, забезпечуючи при цьому єдність загальнодержавних інтересів та інтересів органів місцевого самоврядування, розмежування бюджетно-податкових повноважень, поєднання принципів централізму і децентралізму, підвищення самостійності бюджетів та відповідальності органів управління всіх рівнів.

Насамперед з погляду відповідності потребам сучасного світового ринку першочергові заходи фінансової підтримки держави повинні спрямовуватися на ті сфери підприємництва, які забезпечують конкурентоспроможність національної продукції та впровадження інноваційних підходів у веденні підприємницької діяльності. Крім того, ключовими засадами державної політики фінансування заходів з безпеки підприємства мають стати орієнтація на наукову і технічну новизну, стратегічну перспективу; гнучкість державного регулювання пріоритетів розвитку з урахуванням змін у світовій економіці; підвищення ефективності функціонування підприємницьких структур та їхня цільова підтримка.

Висновки

Оскільки держава впливає на ділову активність населення різними способами (зокрема, й за допомогою планування, регулювання, контролювання, стимулювання наукових досліджень, виробництва, маркетингу), її роль у формуванні належного безпекового середовища комерційної господарської діяльності є особливо важливою, а без її інституціонального впливу вирішення ключових проблем у цій сфері є неможливим. Тому великої ваги на сучасному посттрансформаційному етапі розвитку економіки України набувають розробка та впровадження ефективної системи підтримки та захисту економічних інтересів суб'єктів підприємництва.

Без цього система інституціонального забезпечення економічної безпеки держави буде неповноцінною.

Список використаних джерел

1. Господарський кодекс України. Верховна Рада України; Кодекс України, Закон, Кодекс від 16.01.2003, №436-IV // Відомості Верховної Ради України (ВВР), 2003. – №18, №19–20, №21–22, ст. 144 (в редакції від 03.02.2013).
2. Україна. Верховна Рада України. Закон «Про розвиток та державну підтримку малого і середнього підприємництва» // Офіційний вісник України. – №30. – 2012. – С. 55–63.
3. Господарське право України: Навчальний посібник / За заг. ред. проф. Н.О. Саніахметової. – Харків: «Одіссей», 2005. – 608 с.
4. Верховна Рада України. Закон України «Про державну реєстрацію юридичних осіб і фізичних осіб-підприємців» від 15.05.2003 №755-IV // Відомості Верховної Ради України (ВВР), 2003, №31–32, ст. 263.
5. Назаров В. Деякі аспекти забезпечення безпеки підприємницької діяльності / В.В. Назаров // Недержавна система безпеки підприємництва як складова національної безпеки України. Збірник наукових праць. – К.: Вид-во Європ. ун-ту, 2003. – С. 230–237.
6. Створення системи корпоративної безпеки – нагальна потреба часу // [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://nmt-journal.com/stvorennya-sistemi-korporativno%D1%97-bezpeki-na-galna-potreba-chasu/>.
7. Васильців Т.Г. Інституціональні засади забезпечення економічної безпеки підприємництва регіону / Васильців Т.Г. // Економічні науки. Серія «Регіональна економіка». Збірник наукових праць. Луцький національний технічний університет. Випуск 5 (17). – Ч. 1. – Луцьк, 2008. – 320 с.
8. Гладченко Т.М. Науково-методичні основи створення механізму державного управління і регулювання системи безпеки підприємницької діяльності: регіональний аспект: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. наук з держ. управління: спец. 25.00.02 «Механізми державного управління» / Т.М. Гладченко. – Донецьк, 2004. – 20 с.

Т.Ю. МЕЛЬНИК,
аспірантка, Житомирський державний технологічний університет

Модифікація завдань формування фінансових результатів у контексті забезпечення контролю показників у фінансовій звітності

Критичний аналіз вітчизняного Звіту про фінансові результати свідчить, що деякі методологічні положення даного документа вимагають більш повного розкриття, уточнення та удосконалення, не повною мірою відповідають вимогам міжнародних стандартів бухгалтерського обліку та

не забезпечують систему контролю формування фінансових результатів якісною інформаційною базою. Виходячи з цього головною ідеєю статті є поліпшення системи контролю формування фінансових результатів на основі удосконалення її інформаційного забезпечення.

Ключові слова: контроль, фінансові результати, фінансова звітність, інформація.

Критический анализ отечественного Отчета о финансовых результатах свидетельствует, что некоторые методологические позиции данного документа требуют более полного раскрытия, уточнения и усовершенствования, не в полной мере отвечают требованиям международных стандартов бухгалтерского учета и не обеспечивают систему контроля формирования финансовых результатов качественной информационной базой. Исходя из этого главной идеей статьи является улучшение системы контроля формирования финансовых результатов на основе усовершенствования ее информационного обеспечения.

Ключевые слова: контроль, финансовые результаты, финансовая отчетность, информация.

The critical analysis of Ukrainian Report about financial results testifies, that some methodological positions of this document require more complete opening, clarification and improvement, not to a full degree answer the requirements of international standards of record-keeping and does not provide the system of control for forming financial results a quality informative base. Coming from it, the main idea of the article is an improvement the system of control for forming financial results on the basis of improvement it informative providing.

Keywords: control, financial results, financial reporting, information.

Постановка проблеми. Система контролю за господарською діяльністю підприємства потребує сучасного інформаційного забезпечення, важливу частину якого складають показники фінансових результатів. Формуванню фінансових результатів діяльності підприємств передують складна облікова робота, від якості якої залежить достовірність та об'єктивність інформації, що необхідна для системи контролю. Одним з інформаційних джерел, в якому відображається процес формування фінансових результатів діяльності підприємства за звітний період, є фінансова звітність. Методика формування фінансових результатів для підприємств України в системі фінансової звітності визначена П(С)БО 3 «Звіт про фінансові результати» [15]. Цей стандарт значною мірою враховує основні вимоги до інформації, яку повинні розкривати суб'єкти господарювання стосовно відображення фінансових результатів протягом звітного періоду. Однак його критичний аналіз свідчить про те, що деякі методологічні положення даного документа вимагають більш повного розкриття, уточнення та удосконалення, не повною мірою відповідають вимогам міжнародних стандартів бухгалтерського обліку та не забезпечують систему контролю формування фінансових результатів якісною інформаційною базою.

Реформування системи бухгалтерського обліку в Україні є складовою частиною заходів, орієнтованих на впровадження економічних відносин ринкового типу. Трансформація

обліку має здійснюватися в рамках реалізації стратегічного курсу нашої держави на інтеграцію до світового економічного простору, що передбачає адаптацію законодавства України до європейського рівня. Система бухгалтерського обліку підприємств України повинна не лише забезпечити підготовку фінансової звітності відповідно до положень (стандартів) бухгалтерського обліку, а й передбачити можливість трансформації звітності українських підприємств у фінансову звітність за міжнародними стандартами фінансової звітності, або щонайменше її співставлення з показниками, одержаними на основі цих стандартів.

Отже, виходячи з вищезазначеного на сьогодні постає необхідність дослідження сучасного механізму формування показників звітності, виявлення проблем у цій сфері та пошук шляхів їх вирішення з метою покращення інформаційної бази для контролю фінансових результатів.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Проблеми обліку фінансових результатів та відображення їх у фінансовій звітності всебічно висвітлювали відомі вітчизняні вчені. Слід підкреслити значення фундаментальних досліджень, результати яких висвітлено у працях: Ф.Ф. Бутинця, С.Ф. Голова, Ю.Ю. Мороз, В.В. Сопко та ін.

Шляхи удосконалення показників Звіту про фінансові результати наводяться у дисертаційних дослідженнях І.В. Перевозної (2003) [13], О.В. Гращенко (2004) [2], О.М. Єрмян (2005) [5], Т.О. Токаревої (2005) [17], Т.А. Гоголь (2006) [3], Л.І. Леженко (2007) [6], О.І. Мазіної (2007) [7], Н.В. Уткіної (2008) [18], Н.В. Прохар (2009) [16], Л.А. Поливани (2010) [14], А.А. Хуторян (2010) [19]. Проте важливе питання, що стосується формування показників фінансової звітності з урахуванням вимог міжнародних стандартів бухгалтерського обліку з метою якісного інформаційного забезпечення системи контролю фінансових результатів, досі залишається актуальним і потребує поглибленого дослідження й узгодження.

Метою статті є поліпшення системи контролю формування фінансових результатів на основі удосконалення її інформаційного забезпечення.

Виклад основного матеріалу. Контроль за формуванням фінансових результатів здійснюється на основі відповідної інформаційної бази. У загальному розумінні під інформацією розуміють певну сукупність відомостей про навколишній світ, подій, чия-небудь діяльність; це форма зв'язку між керованими і керуючими об'єктами, які створюють основну систему управління. Інформація, яка надходить до системи контролю за формуванням фінансових результатів, має надзвичайно важливе значення, адже від її якості залежить ефективність здійснення процесу контролю, результати якого є основою для прийняття майбутніх управлінських рішень щодо подальшої діяльності суб'єкта господарювання.

Інформація, яка обслуговує систему контролю фінансових результатів, поділяється на вхідну, яка використовується для здійснення процесу контролю, та вихідну, яка відображає його

результати. Вхідна інформація контролю складає його інформаційну базу. Одним із внутрішніх інформаційних джерел системи контролю є облікові дані, які відображаються у системі бухгалтерського обліку і які можна визначити як «систему інформації про стан та рух ресурсів підприємства, про характер та результати господарської діяльності, що відтворює і узагальнює господарські операції в єдиному грошовому вимірнику». Облікова інформація подається у вигляді бухгалтерських документів, в яких фіксуються результати спостережень за економічними та юридичними аспектами господарювання. Методика визначення, обліку та відображення формування фінансових результатів відображається у зведеному обліковому документі – фінансовій звітності.

Інформація щодо формування звітних показників, і зокрема фінансової звітності, є доступною для різних груп користувачів інформації про фінансові результати діяльності. Відповідно, для зменшення впливу зацікавлених груп людей на показник фінансових результатів у звітності підприємств держава регулює методичні підходи до його визначення шляхом стандартизації обліку та звітності.

Методика формування фінансових результатів для підприємств України в системі фінансової звітності визначена П(С)БО 3 «Звіт про фінансові результати» [15], а у міжнародній практиці – Міжнародним стандартом бухгалтерського обліку (далі – МСБО) 1 «Подання фінансових звітів» [8]. Цим стандартом передбачено складання звіту про прибутки і збитки.

Відповідно до вимог вітчизняного законодавства при формуванні кінцевого фінансового результату (прибутку або збитку) на українських підприємствах у звіті міститься інформаційна база контролю щодо величини таких показників:

- валовий прибуток, який характеризує ефективність роботи структурних підрозділів підприємства за центрами витрат і центрами відповідальності, де відбувається формування змінних витрат, безпосередньо пов'язаних із виготовленням продукції та загальновиробничим управлінням, а також визначення виробничої собівартості;
- фінансовий результат від операційної діяльності, який характеризує ефективність операційних витрат, пов'язаних із формуванням виробничої собівартості, загальногосподарським управлінням і збутовою діяльністю та іншими операційними витратами;
- фінансовий результат від звичайної діяльності до оподаткування, який характеризує рівень формування прибутку підприємства до його оподаткування з урахуванням усіх видів витрат, які виникають на підприємстві і які можливо передбачити;
- фінансовий результат від звичайної діяльності, який узагальнює і дає якісну оцінку рівня формування прибутку від усіх витрат, які можливо передбачити на підприємстві;
- чистий прибуток, який узагальнює рівень ефективності всіх поточних витрат, які можливо передбачити (звичайних), а також випадкових (надзвичайних), що виникають у процесі господарювання.

У П(С)БО 3 «Звіт про фінансові результати» чітко визначена форма та перелік статей, які мають бути у Звіті.

Крім визначених показників фінансових результатів за звітністю інформаційні ресурси обліку на кожному підприємстві дозволяють формувати для системи контролю дані про результати: фінансових операцій, іншої звичайної діяльності та надзвичайних подій.

У МСБО 1 форма Звіту про фінансові результати чітко не визначається, але суб'єкт господарювання пропонується подавати всі статті доходу та витрат, визнані за період у два способи:

- а) в єдиному звіті про прибутки та збитки;
- б) у двох звітах: звіті, що відображає компоненти прибутку або збитку (окремий звіт про прибутки та збитки), та другому звіті, що починається з прибутку або збитку та відображає компоненти іншого сукупного прибутку (звіт про сукупні доходи) [8].

При довільному форматі Звіту про прибутки та збитки в МСБО 1 все ж таки визначається, що як мінімум він має включати рядки, що відображають інформацію про такі суми за період: дохід; фінансові витрати; частку прибутку або збитку асоційованих та спільних підприємств, що обліковуються за методом участі в капіталі; податкові витрати; прибуток або збиток від припинених видів діяльності після сплати податків; прибуток або збиток. Окрім цього, суб'єкт господарювання має подавати в окремому звіті про прибутки та збитки інформацію про прибуток або збиток за період, що відноситься до неконтрольованих часток та до власників материнської компанії. Суб'єкт господарювання має подавати додаткові рядки, заголовки та проміжні підсумки у звіті про сукупні доходи та в окремому звіті про прибутки та збитки (якщо він подається), коли таке подання є доречним для розуміння фінансових результатів діяльності суб'єкта господарювання. У таблиці наведено мінімальні вимоги до змісту статей звітів відповідно до міжнародних стандартів.

Незалежно від того, складається один чи два звіти, для компонентів іншого сукупного прибутку існують два можливі варіанти представлення. Окремі компоненти іншого сукупного прибутку можуть бути представлені:

- за вирахуванням податку на прибуток або
- до відповідних податкових впливів із зазначенням єдиної суми податку стосовно цих компонентів окремим рядком.

Суми податку на прибуток за кожним компонентом іншого сукупного прибутку мають бути розкриті або в звіті про сукупні прибутки та збитки (звіті про сукупні прибутки), або в примітках.

Розкриття інформації стосовно коригувань унаслідок перекласифікації також може подаватися або в звіті про сукупні прибутки та збитки (звіті про сукупні прибутки), або в примітках.

Дослідження показали, що вітчизняна форма Звіту про фінансові результати не містить усіх обов'язкових рядків, які вимагають міжнародні стандарти. Враховуючи те, що Україна прагне до інтеграції з європейськими країнами, реформування системи бухгалтерського обліку повинно орієнтуватися на вимоги міжнародних стандартів. Тому в Звіті про фінансові

Мінімальні вимоги до змісту статей звітів

Стаття	Єдиний звіт про сукупні прибутки та збитки	Два звіти	
		окремий звіт про прибутки та збитки	звіт про сукупні прибутки
Дохід	+	+	–
Фінансові витрати	+	+	–
Частина прибутку (збитку) асоційованих та спільних підприємств, облікована за методом участі в капіталі	+	+	–
Витрати з податків	+	+	–
Загальна сума прибутку (збитку) після сплати податків: – від діяльності, що припиняється, та – визнаного при оцінці за справедливою вартістю за вирахуванням витрат на продаж або при вибутті активів чи ліквідаційних груп, що становлять припинену діяльність	+	+	–
Прибуток або збиток	+	+	+*
Кожний компонент іншого сукупного прибутку, класифікований за характером, за винятком частки в іншому сукупного прибутку асоційованих та спільних підприємств, що обліковуються за методом участі в капіталі	+	–	+
Загальний сукупний прибуток	+	–	+
Прибуток (або збиток) за звітний період, що відноситься до неконтрольованих часток та власників материнської компанії	+	+	–
Загальний сукупний прибуток за звітний період, що відноситься до неконтрольованих часток та власників материнської компанії	+	–	+

* Сума прибутку або збитку наводиться наприкінці окремого звіту про прибутки та збитки та на початку звіту про сукупні прибутки.

результати доцільно вести рядки, які будуть відображати інформацію щодо величини фінансового результату (прибутку або збитку) після оподаткування від діяльності, що припиняється, та величини фінансового результату (прибутку або збитку) після оподаткування від діяльності, що продовжується. Також у Звіті пропонуємо ввести рядки, які будуть відображати, яка частка чистого фінансового результату відноситься на власників материнської компанії та на частку неконтрольованих часток. Такі зміни забезпечать систему контролю фінансових результатів інформацією, на основі якої суб'єкти контролю зможуть більш ефективно контролювати формування та розподіл прибутку підприємства.

Відповідно до МСБО 1 підприємство має подавати аналітичну структуру витрат, використовуючи класифікацію, яка базується або на характері витрат, або на їхньому функціональному призначенні, залежно від того, яка з класифікацій забезпечує найбільш обґрунтовану та доречну інформацію [8].

За першою формою аналізу (методом «характеру витрат») суб'єкт господарювання об'єднує витрати у прибутку або збитку згідно з їхнім характером (наприклад, амортизація, придбання матеріалів, транспортні витрати, виплати працівникам, витрати на рекламу) і не перерозподіляє їх за функціями в межах суб'єкта господарювання. Цей метод може бути простим у застосуванні, оскільки немає потреби розподіляти операційні витрати відповідно до класифікації функцій.

За другою формою аналізу (методом «функції витрат» або «собівартості реалізації») витрати класифікують відповідно до їхніх функцій як частини собівартості чи, наприклад, витрат на збут або адміністративну діяльність. Згідно з цим методом суб'єкт господарювання розкриває як мінімум ін-

формацію про собівартість реалізації окремо від інших витрат. Цей метод може надавати більш доречну інформацію користувачам, ніж класифікація витрат за характером, але розподіл витрат на функції може вимагати довільного розподілу та значного судження.

За оцінкою формату вітчизняної звітності на предмет його аналітичності у розкритті інформації про формування фінансових результатів можна побачити, що він дещо поєднує в собі наведені вище два формати за міжнародними стандартами обліку. Перший розділ звіту побудований за функціональним призначенням витрат та доходів та дозволяє визначити внесок кожного виду діяльності (операційна, інвестиційна, фінансова, надзвичайна) у створення загального фінансового результату. Другий розділ визначає характер витрат за їхніми елементами.

В умовах становлення ринку і розвитку нових напрямів в області обліку в Україні необхідно глибше вивчити міжнародний досвід, щоб забезпечити оптимальне співвідношення вимог міжнародних і вітчизняних стандартів. У той же час зміни повинні сприяти покращенню інформаційної бази контролю фінансових результатів в системі звітності. Систему показників звітності необхідно трансформувати таким чином, щоб вона максимально якісно задовольняла потреби суб'єктів контролю за формуванням фінансових результатів у необхідній інформації. Ф.Ф. Бутинець вважає, що орієнтиром для реформування бухгалтерського обліку в Україні є досвід Росії, Білорусі та Казахстану [1, с. 101]. У практиці зазначених країн інформаційна база контролю щодо формування фінансового результату діяльності підприємства представлена у Звіті про прибутки та збитки.

У звіті про прибутки та збитки Російської Федерації міститься така інформаційна база контролю щодо формування фінансового результату: валовий прибуток (збиток); прибуток (збиток) від продажу; прибуток (збиток) до оподаткування, чистий прибуток (збиток). Окрім зазначених показників у Звіті містяться дані щодо виручки (за мінусом податку на додану вартість та акцизного збору), наступні види витрат: собівартість продажу, комерційні витрати, управлінські витрати, відсоток до сплати, інші витрати, поточний податок на прибуток; наступні доходи: доходи від участі в інших організаціях, відсотки до отримання, інші доходи. Також у Звіті передбачені рядки, які відображають зміну відстрочених податкових зобов'язань та активів [10].

Аналізуючи форму Звіту про прибутки та збитки Російської Федерації, Ю.Ю. Мороз зазначила, що даний Звіт має досить спрощену форму та не дозволяє користувачам справедливо оцінити результат господарювання підприємства. Це спричиняє певну загрозу при оцінці потенційними інвестором фінансового стану суб'єкта господарювання [9, с. 188].

Що стосується Звіту про прибутки та збитки Республіки Білорусь, то в ньому відображаються наступні показники, які є об'єктами системи контролю формування фінансового результату: валовий прибуток; прибуток (збиток) від реалізації товарів, продукції, робіт, послуг; прибуток (збиток) від операційних доходів і витрат; прибуток (збиток) від позареалізаційних доходів та витрат; прибуток / збиток (формується як сума попередніх трьох статей прибутків/збитків); прибуток (збиток) до оподаткування; чистий прибуток (збиток). Формування фінансових результатів у Звіті здійснюється відповідно до таких розділів:

- I. Доходи і витрати за видами діяльності.
- II. Операційні доходи та витрати.
- III. Позареалізаційні доходи та витрати.

На відміну від українського Звіту про фінансові результати у Звіті про прибутки та збитки Республіки Білорусь містяться рядки, які відображають інформацію щодо витрат та доходів, які не враховуються при оподаткуванні і при визначенні прибутку (збитку) до оподаткування відповідно додаються або віднімаються. Також дана форма звіту містить рядки, які відображають інформацію щодо суми відповідних податків (окрім податку на прибуток) і зборів та неподаткових санкцій і пені, а також інших витрат і платежів, базою оподаткування і/або джерелом сплати для яких виступає прибуток [12].

Аналіз Звіту Республіки Білорусь надає можливість зробити висновки, що його форма є достатньо розгорнутою, й тим самим забезпечує систему контролю більш повною інформацією щодо формування фінансових результатів, ніж Звіти України та Російської Федерації.

Досліджуючи форму Звіту про прибутки та збитки Республіки Казахстан, можна побачити, що в ній формується інформаційна база контролю щодо величини таких показників: валовий прибуток; операційний прибуток (збиток); прибуток (збиток) до оподаткування; прибуток (збиток) після оподатку-

вання діяльності, що продовжується; прибуток (збиток) після оподаткування діяльності, що припиняється; прибуток за рік; інший сукупний прибуток; загальний сукупний прибуток підприємства. Відмінним від українського, російського та білоруського звітів у даному випадку є те, що загальний прибуток підприємства (кінцевий фінансовий результат) визначається як сума прибутку за рік (прибуток після оподаткування) та іншого сукупного прибутку, що відповідає вимогам МСБО 1 «Подання фінансової звітності». Своєю чергою, інший сукупний прибуток включає такі суми: переоцінку основних засобів; переоцінку фінансових активів наявних для продажу; долю в іншому сукупному прибутку (збитку) асоційованих організацій і спільної діяльності, що враховуються по методу пайової участі; актуарні прибутки (збитки) по пенсійних зобов'язаннях; ефект зміни в ставці прибуткового податку на відстрочений податок дочірніх організацій; хеджування грошових потоків; курсову різницю по інвестиціях в зарубіжні організації; хеджування чистих інвестицій в зарубіжні операції; інші компоненти іншого сукупного прибутку; коригування при рекласифікації у складі прибутку (збитку); податковий ефект компонентів іншого сукупного прибутку [11].

Як показали дослідження, вітчизняний Звіт про фінансові результати відрізняється від звітів про прибутки та збитки Росії, Білорусії та Казахстану як за формою, так і за змістом, а отже й за інформаційним забезпеченням процесу контролю формування фінансових результатів суб'єктів господарювання.

Важливим питанням подальшого розвитку бухгалтерського обліку в Україні є визначення вимог до обсягу та якості інформації, яка надається суб'єктам контролю фінансових результатів у вигляді фінансової звітності. Основою для розв'язання даного питання має стати досвід та тенденції регулювання бухгалтерського обліку в різних країнах та вимоги міжнародних стандартів бухгалтерського обліку.

Удосконалення формування показників «Звіту про фінансові результати» наводиться у ряді дисертаційних робіт, присвячених дослідженню обліку та аналізу фінансових результатів. Наприклад, І.В. Перевозова аргументує, що формування фінансового результату діяльності підприємства у Звіті про фінансові результати доцільніше проводити за правилами бухгалтерського обліку без перевантаження його непотрібними штучними прив'язками до податкових розрахунків, тобто вилучити рядки 180 та 210. Натомість ввести рядок, який би містив інформацію про сукупну суму нарахованих податків, зборів, обов'язкових і страхових платежів із розшифровкою за основними видами. Окрім вже зазначених змін автор пропонує введення додаткових рядків: 171 «Прибуток неререалізований», 176 «Збиток неререалізований», що, на її думку, додає інформативності даному Звіту та можливості зацікавленим користувачам зробити висновки щодо реальності отриманих підприємством фінансових результатів діяльності для прийняття адекватних управлінських рішень [13, с. 12].

Н.В. Уткіна у процесі досліджень обґрунтувала необхідність внесення додаткових змін і до Звіту про фінансові результати:

- з метою надання можливості внутрішнім користувачам проводити маржинальний аналіз діяльності підприємства (розподіляти статті на постійні та змінні);

- з метою отримання детальної інформації про витрати підприємства на збут (які займають значну частку в загальних операційних витратах підприємства) розподілити статтю «витрати на збут» на відповідні статті: маркетингові, логістичні та комерційні витрати;

- з метою зменшення впливу «дискреційних витрат» на проміжний показник прибутку пропонується виключити амортизацію зі статті «собівартість реалізованої продукції»;

- з метою надання інформації про обсяг внутрішньогосподарських операцій компаній однієї групи і спрощення методики складання консолідованої фінансової звітності додати статті внутрішньогрупових доходів та витрат [18, с. 11].

Н.В. Прохар запропонувала удосконалити форму Звіту про фінансові результати, застосувавши релевантний підхід до формування фінансових результатів і виділивши такі проміжні показники: фінансовий результат від основної діяльності, від іншої реалізації, від зміни цін, від володіння активами, від інших операцій, фінансовий результат унаслідок виправлення помилок, фінансовий результат діяльності до оподаткування та чистий прибуток (збиток). На думку автора, це дозволить забезпечити користувачів фінансової звітності релевантною інформацією з метою управління прибутком підприємства [16, с. 14].

У 2010 році А.А. Хуторян у своєму дисертаційному дослідженні з огляду на міжнародні стандарти запропонувала вилучити статті надзвичайних доходів та витрат із Звіту про фінансові результати діяльності підприємств, що, на її думку, буде більше відповідати міжнародній практиці [19, с. 10].

Ми вважаємо, що такі заходи є актуальними і на даний час, оскільки у вітчизняному Звіті про фінансові результати доходи та витрати від надзвичайних подій беруть участь у формуванні кінцевого фінансового результату. В той же час надзвичайні події не є метою господарської діяльності, не залежать від неї, а тому й не можуть ніяким чином впливати на величину фінансового результату. Досліджуючи досвід інших країн, можна побачити, що в звіті про прибутки та збитки Російської Федерації суми надзвичайних доходів та витрат окремо не відносяться, однак вони є складовою статей «Інші доходи» та «Інші витрати», що також суперечить міжнародним стандартам. У національному стандарті фінансової звітності №2 Республіки Казахстан міститься пряма заборона відображати у звіті про прибутки та збитки надзвичайні доходи та витрати, тобто участі у формуванні фінансового результату вони не беруть. Указані показники відсутні і у звітності Республіки Білорусь. Отже, позиція Казахстану та Білорусії повністю відповідає положенню міжнародного стандарту бухгалтерського обліку (ст. 87), в якому вказується, що суб'єкт господарюван-

ня не повинен подавати будь-які статті доходу або витрат у вигляді надзвичайних статей у звіті про сукупні доходи чи в окремому звіті про прибутки та збитки (якщо він подається) або у примітках [9, с. 193].

Оскільки згідно із Законом України «Про бухгалтерський облік і фінансову звітність в Україні» П(с)БО не мають суперечити Міжнародним стандартам, слід внести відповідні зміни до П(с)БО 3 і виключити з форми №2 «Звіт про фінансові результати» рядки 200–210. Одночасно слід передбачити розкриття доходів і витрат внаслідок стихійного лиха, аварій тощо в примітках до фінансових звітів [4, с. 82].

Ряд вчених (О.В. Гаращенко, Т.А. Гоголь, О.М. Єремян, Л.І. Лежненко, Л.А. Поливанова) у своїх дисертаційних дослідженнях пропонують удосконалити форму Звіту про фінансові результати завдяки чіткому розмежуванню фінансових результатів за видами діяльності (операційної, фінансової, інвестиційної, надзвичайної), що, на їхню думку, надасть можливість більш системно та аргументовано відтворити етапи формування проміжних фінансових результатів та кінцевого фінансового результату (чистого прибутку) підприємства і приведе до узгодженості між формами звітності (Звітом про фінансові результати та Звітом про рух грошових коштів) і, таким чином, дозволить досягти комплексного підходу при складанні фінансової звітності та покращить їхній взаємозв'язок. Наприклад, О.М. Єремян вперше запропонувала зміни в методиці формування і відображення в бухгалтерському обліку фінансових результатів за видами діяльності з урахуванням корегування рахунку 79 «Фінансові результати» і введення нових субрахунків. Зокрема, субрахунок 791 «Результат основної діяльності», субрахунків 792 «Результат від іншої операційної діяльності», 793 «Результат від фінансової діяльності», 794 «Результат від інвестиційної діяльності», 795 «Результат надзвичайних подій». У зв'язку з тим, що при нарахуванні податку на прибуток від звичайної діяльності необхідні облікові дані про результат від звичайної діяльності, запропоновано ввести субрахунок рахунка 79 «Фінансові результати» 796 «Результат від звичайної діяльності», на якому буде відображатись накопичення фінансових результатів за видами діяльності підприємства, списання нарахованої суми податку на прибуток і віднесення до нерозподіленого прибутку (збитку). Відповідно до цих змін вчена пропонує удосконалити і форму Звіту про фінансові результати [5, с. 9].

З такими висновками вчених важко не погодитися, але в той же час треба зазначити, що зміни, запропоновані вченими, в основному направлені на покращення аналітичності показників звітності, а не на удосконалення інформаційної бази системи контролю за формуванням фінансових результатів.

Отже, можна зробити висновок, що сучасна система бухгалтерського обліку в Україні характеризується рядом проблем відносно упорядкованості формування фінансових результатів, що, своєю чергою, послаблює контрольну функцію бухгалтерського обліку. Однією з проблем є неузгодже-

ність між потребами в інформаційному забезпеченні системи контролю щодо розміру прибутку або збитку від різних видів діяльності та наявною методикою їх формування.

За сучасної системи обліку на субрахунках та в системі показників звітності формується інформація про результат основної діяльності (субрахунок 791), результат фінансових операцій (субрахунок 792), результат іншої звичайної діяльності (субрахунок 793) та результат надзвичайних подій (субрахунок 794). У той же час кінцевий фінансовий результат підприємства складається із фінансового результату від операцій, які є предметом його основної діяльності, іншої операційної, фінансової та інвестиційної, які в сукупності становлять звичайну діяльність, а також від операцій за наслідками надзвичайних подій. Отже, для удосконалення оцінки і контролю діяльності підприємства необхідно упорядкувати відображення формування фінансових результатів в обліку та звітності по видах і, відповідно, внести такі зміни до складу субрахунків рахунку 79 «Фінансові результати»: 791 «Результат основної діяльності», 792 «Результат іншої операційної діяльності», 793 «Результат фінансової діяльності», 794 «Результат інвестиційної діяльності», 795 «Результат надзвичайних подій», 796 «Фінансовий результат звітного періоду». Відображення в обліку формування фінансових результатів окремо від кожного виду діяльності сприяло б усуненню зазначених неузгодженостей.

Основна діяльність є головною метою створення підприємства і забезпечує найбільшу частку його доходу. Дохід, отриманий від основної діяльності, доцільно називати «Дохід від основної діяльності», а рахунок 70 «Доходи від реалізації» замінити назвою «Доходи від основної діяльності». Облік витрат основної діяльності ведеться на рахунку 90 «Собівартість реалізації об'єктів основної діяльності», 92 «Адміністративні витрати», 93 «Витрати на збут» [9, с. 200].

Результат іншої операційної діяльності формується за доходами на рахунку 71 «Інший операційний дохід» і витратами рахунку 94 «Інші витрати операційної діяльності». Сума результатів діяльності підприємства за субрахунками 791 і 792 буде надавати системі контролю інформацію про фінансовий результат від операційної діяльності.

Результати фінансової діяльності формуються за доходами рахунку 73 «Інші фінансові доходи» в новій назві «Доходи від фінансової діяльності» і витратами рахунку 95 «Фінансові витрати».

Інформація про результати від інвестиційної діяльності формується за доходами на рахунку «Інші доходи» в новій редакції «Доходи від інвестиційної діяльності» і витратами рахунку 97 «Інші витрати», який доцільно назвати «Інвестиційні витрати». Одночасно на рахунку 794 буде відображатися інформація про доходи і витрати від участі в капіталі суб'єктів інвестування, які формуються відповідно на рахунках 72 «Дохід від участі в капіталі» і 96 «Витрати від участі в капіталі».

На субрахунку 796 «Фінансовий результат звітного періоду» буде узагальнюватися інформація про фінансові ре-

зультати господарської діяльності від основної (субрахунок 791), іншої операційної (субрахунок 792), фінансової (субрахунок 793), інвестиційної (субрахунок 794) діяльності та результати надзвичайних подій (субрахунок 795) та визначатися чистий прибуток (збиток) за звітний період. Сальдо рахунку 796 при його закритті буде свідчити про суму створеного чистого прибутку (збитку) підприємства і списується на рахунок 44 «Нерозподілені прибутки (непокриті збитки)».

Таким чином, зазначені зміни дозволять забезпечити систему контролю інформацією про фінансові результати господарської діяльності підприємства щодо усіх її видів як окремо, так і у сумі загального підсумку.

На основі наведених вище пропозицій в системі бухгалтерських рахунків і фінансової звітності буде формуватися інформаційна база про створений прибуток підприємства за видами діяльності і чистий прибуток власників після відчуження доходів в частині сплати податку на податковий прибуток. Такий підхід виправданий з економічної точки зору, оскільки співставлення показників доходів і витрат за джерелами і напрямками їх утворення дає можливість виявити прибуткові та збиткові господарські операції, проаналізувати та проконтролювати, які фактори на них вплинули. Окрім цього, наведена форма звітності буде максимально наближено відповідати вимогам міжнародних стандартів, що сприятиме інтеграції України з європейськими країнами.

Висновки

Першочерговим завданням національної внутрішньої та зовнішньої політики в XXI ст. є входження України до європейського політичного, економічного та правового простору, утвердження її як впливової європейської держави та набуття повноправного членства в Європейському Союзі. Однією з основних передумов вступу України до ЄС є приведення національної правової системи, включаючи спільні принципи, цінності та правову культуру, у відповідність з міжнародними вимогами. Одним з пріоритетних напрямів такої адаптації є законодавство у сфері бухгалтерського обліку і аудиту.

На основі проведених досліджень було визначено, що затверджена в Україні форма Звіту про фінансові результати хоча і носить цінний аналітичний характер, все ж не по всіх статтях відповідає міжнародним вимогам щодо подання фінансових звітів, які наводяться в МСБО 1.

Вивчення зарубіжного досвіду таких країн, як Російська Федерація, Республіка Білорусь та Казахстан, показало, що вітчизняний Звіт про фінансові результати відрізняється від Звітів про прибутки та збитки цих країн як за формою, так і за змістом, а отже і за інформаційним забезпеченням системи контролю фінансових результатів.

На основі проведених досліджень нами було запропоновано підходи до удосконалення форми Звіту про фінансові результати, показники якої будуть максимально наближені до вимог міжнародних стандартів та мати більш цінний інформаційно-контрольний і аналітичний характер.

Подальших досліджень потребують питання розробки системи контролю формування фінансових результатів на основі її удосконаленого обліково-аналітичного забезпечення.

Список використаних джерел

1. Бутинець Ф.Ф. Бухгалтерський облік у зарубіжних країнах: Навчальний посібник для студентів вищих навчальних закладів спеціальності 7.050106 «Облік і аудит» / Ф.Ф. Бутинець, Л.Л. Горещька. – Житомир: ПП «Рута», 2002. – 544 с.
2. Гаращенко О.В. Облік і аналіз формування фінансових результатів та розподілу прибутку: Автореф. дис... канд. екон. наук: 08.06.04 [Електрон. ресурс] / О.В. Гаращенко; Київ. нац. екон. ун-т. – К., 2004. – 19 с.
3. Гоголь Т.А. Облік та аудит доходів підприємств (на матеріалах підприємств харчової промисловості Чернігівської області): Автореф. дис... канд. екон. наук: 08.06.04 [Електрон. ресурс] / Т.А. Гоголь; Київ. нац. екон. ун-т ім. В.Гетьмана. – К., 2006. – 19 с.
4. Голов С.Ф. Бухгалтерський облік в Україні: аналіз стану та перспективи розвитку: монографія / С.Ф. Голов. – К.: Центр учбової літератури, 2007. – 522 с.
5. Єремян О.М. Організація і методологія обліку і аналізу фінансових результатів (на прикладі консервного виробництва України): Автореф. дис... канд. екон. наук: 08.06.04 [Електрон. ресурс] / О.М. Єремян; Київ. нац. екон. ун-т. – К., 2005. – 17 с.
6. Леженко Л.І. Облік і аудит формування фінансових результатів (на прикладі хлібопекарних підприємств України): автореф. дис... канд. екон. наук: 08.00.09 [Електрон. ресурс] / Л.І. Леженко; Держ. вищ. навч. закл. «Київ. нац. екон. ун-т ім. В. Гетьмана». – К., 2007. – 19 с.
7. Мазіна О.І. Облік та аналіз фінансового результату в управлінні суб'єктами малого підприємництва: автореф. дис... канд. екон. наук: 08.00.09 [Електрон. ресурс] / О.І. Мазіна; Держ. акад. статистики, обліку та аудиту Держкомстату України. – К., 2007. – 21 с.
8. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 1 «Подання фінансових звітів» [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: zakon.rada.gov.ua/go/929_013
9. Мороз Ю.Ю. Обліково-інформаційна система моніторингу економічного потенціалу підприємства [Текст]: монографія / Ю.Ю. Мороз. – Житомир: ПП «Рута», 2011. – 352 с.
10. О формах бухгалтерской отчетности [Електрон. ресурс]: приказ Министерства финансов Российской Федерации от 02.07.2010 г. №66н. – Режим доступу: <http://www1.minfin.ru>
11. Об утверждении перечня и форм годовой финансовой отчетности для публикации организациями публичного интереса (кроме финансовых организаций) [Електрон. ресурс]: Приказ Министра финансов Республики Казахстан от 20.08.2010 №422. – Режим доступу: <http://union-account.kz>
12. Об утверждении форм бухгалтерской отчетности, инструкции о порядке составления и представления бухгалтерской отчетности [Електрон. ресурс]: постановление Министерства финансов Республики Беларусь от 14.02.2008 г. (в редакции постановления Минфина от 11.12.2008 №187). – <http://www.minfin.gov.by>
13. Перевозова І.В. Облік і аналіз фінансових результатів підприємств газотранспортного комплексу України: Автореф. дис. канд. екон. наук: спеціальність 08.06.04 – Бухгалтерський облік, аналіз та аудит / І.В. Перевозова. – Т., 2003. – 20 с.
14. Поливана Л.А. Облік і аналіз фінансових результатів підприємств роздрібної торгівлі: автореф. дис... канд. екон. наук: 08.00.09 [Електрон. ресурс] / Л.А. Поливана; Київ. нац. торг.-екон. ун-т. – К., 2010. – 20 с.
15. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 3 «Звіт про фінансові результати» / Наказ Міністерства фінансів України від 31.03.99 №87 [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0397-99
16. Прохар Н.В. Облік і контроль фінансових результатів у сільськогосподарських формуваннях: автореф. дис... канд. екон. наук: 08.00.09 [Електрон. ресурс] / Н.В. Прохар; Нац. ун-т біоресурсів і природокористування України. – К., 2009. – 20 с.
17. Токарева Т.О. Методика і організація обліку та аналізу фінансових результатів діяльності на малих підприємствах: Автореф. дис... канд. екон. наук: спеціальність 08.06.04 – Бухгалтерський облік, аналіз та аудит / Т.О. Токарева. – К., 2005. – 20 с.
18. Уткіна Н.В. Облік і контроль фінансових результатів діяльності підприємств: автореф. дис... канд. екон. наук: 08.00.09 [Електрон. ресурс] / Н.В. Уткіна; Держ. вищ. навч. закл. «Київ. нац. екон. ун-т ім. В. Гетьмана». – К., 2008. – 20 с.
19. Хуторян А.А. Облік та аудит формування фінансових результатів (на прикладі підприємств гірничо-збагачувального комплексу): автореф. дис... канд. екон. наук: 08.00.09 [Електрон. ресурс] / А.А. Хуторян; Київ. нац. екон. ун-т ім. В. Гетьмана. – К., 2010. – 20 с.

Визначення економічних показників рівня екологічного навантаження на ґрунти при вирощуванні різних видів сільськогосподарських культур

У статті сформульований один із підходів з визначення економічних показників для формулювання коефіцієнту екологічного збереження ґрунтів при технологічній експлуатації земель сільськогосподарського призначення з метою вирощування відповідних сільськогосподарських культур.

Ключові слова: коефіцієнт екологічного збереження ґрунтів, добрива органічні, умовна пшениця, одиниця площі, урожайність пшениці, сирий протеїн, сирий жир, формула.

В статье сформулирован один из подходов к определению экономических показателей для формулирования коэффициента экологического сохранения почв при технологической эксплуатации земель сельскохозяйственного назначения с целью выращивания соответствующих сельскохозяйственных культур.

Ключевые слова: коэффициент экологического сохранения грунтов, удобрения органические, условная пшеница, единица площади, урожайность пшеницы, сырой протеин, сырой жир, формула.

Article formulated an approach to determine the economic indicators for the formulation of factor environmental soil conservation at technological exploitation of agricultural land to grow appropriate crops.

Keywords: coefficient of ecological conservation of soil, organic fertilizer, conventional wheat, unit area yield of wheat, crude protein, crude fat, formula.

Постановка проблеми. Необхідною умовою існування ефективного бізнесу в сільському господарстві є стабільна родючість, якої неможливо досягти без вирішення проблеми збереження родючості ґрунтів. При цьому багато країн світу, серед яких США, Німеччина, Франція, Голландія, Канада, Японія та Китай, зрозуміли, що підвищення родючості і охорона ґрунтів, боротьба з їхньою деградацією та забрудненням можуть проводитися лише на державному рівні [1], а це потребує розробки та розширення підходів для оперативного визначення економічних показників з екологічного збереження ґрунтів як в цілому по рослинництву на рівні підприємства, регіону країни, так і при вирощуванні окремих культур.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. У попередній статті автором було розроблено один із можливих варіантів оперативного визначення загальної економічної оцінки технологічної експлуатації земель сільськогосподар-

ського призначення при вирощуванні сільськогосподарських культур. При цьому за основу було взято відношення кількості внесених органічних добрив на 1 га до середньої урожайності пшениці за період, протягом якого проводиться відповідний аналіз [2].

Мета статті. Виходячи зі статті [2] ми поставили собі за мету розробити один із варіантів економічних показників для оперативного визначення коефіцієнта екологічного збереження ґрунтів при технологічній експлуатації земель сільськогосподарського призначення у процесі вирощування різних видів сільськогосподарських культур.

Виклад основного матеріалу. У міру історичного розвитку людини як виду в природних екосистемах, де проходить безпосередній обмін між живими організмами та неживою природою, вибудовується посередник, який контролює природний обмін, і таким посередником є людський розум. Розвиваючись, розум проникає в обмінні процеси в екосистемі і перетворює їх, змінюючи характер обміну на умисно заданий. Людина використовує закони і властивості природи неї ж самої, завдаючи природним процесам ті напрями, форму і темпи протікання, які потрібні йому. Використовуючи пізнані закони природи, людина встановлює своє панування над нею і забезпечує це панування за допомогою праці. Але праця – це не тільки велике благо для людини, яке звільнило її від рабської залежності від природи. Праця як потужний засіб впливу на природні процеси, із фактора творця він при певних умовах перетворюється у свою протилежність – руйнівний чинник, особливо у частині руйнування довкілля [3, с. 125–126]. Особливо це стосується ґрунтів України, які використовуються в сільськогосподарському виробництві. Для вироблення екологічної свідомості і культури у виробників сільськогосподарської продукції одним із важливих завдань є розробка економічних індикаторів з оцінки їх екологічно-господарського ставлення до основного фактора сільськогосподарського виробництва – землі.

Інституційне забезпечення трансформації аграрного сектору економіки, наповнення інститутів адекватним способом мислення, звичками, традиціями й урахування їх у процесі трансформування системи є визначальною умовою успіху реформ. Екологічний розвиток сільського господарства, природні ресурси і екологічна рівновага тепер визнані пріоритетними секторами для вирішення проблеми стійкого глобального розвитку. Здоров'я населення і продовольча

безпеку прямо пропорційні якості харчових продуктів і природних ресурсів...» [4].

Стан сільськогосподарських земель безпосередньо впливає на якість та безпечність сировини, що надходить до споживача. Тому оздоровлення навколишнього середовища, відтворення та охорона його ресурсів сприятиме у кінцевому підсумку задоволенню зростаючих потреб населення в якісних продуктах [5].

Здоров'я людини залежить від стану навколишнього середовища, що визначає стратегію країни, стан її економіки [6].

За майже повної байдужості як з боку владних структур, так і суспільства відзначається різке погіршення та подальше стрімке руйнування ґрунтів [7].

Екологічне становище сільськогосподарських угідь в Україні потребує термінового пошуку та окреслення шляхів із визначення рівня їх екологічної експлуатації. Вирощування різних видів сільськогосподарських культур потребує відповідних агротехнічних заходів та належної екологічної культури. З цією метою ми пропонуємо показники, що дадуть можливість охарактеризувати відношення землекористувачів до землі як основного засобу при вирощуванні різних видів сільськогосподарських культур. Такими показниками ми пропонуємо вважати розроблені нами коефіцієнти економічного збереження ґрунтів. Усі розрахунки проводили, взявши за основу середні показники:

- ярової пшениці;
- озимої пшениці;
- твердої пшениці;
- м'якої пшениці.

Для визначення коефіцієнту економічного збереження ґрунтів після вирощування пшениці пропонуємо формулу 1:

$$K_{зг} = \frac{DO_n}{Y_n \times 1}, \quad (1)$$

де $K_{зг}$ – коефіцієнт екологічного збереження ґрунтів;

DO_n – добрива органічні внесені на одиницю площі для вирощування пшениці;

Y_n – середня урожайність пшениці із одиниці площі – формула 2:

$$Y_n = \frac{Y_{но} + Y_{ня}}{2}, \quad (2)$$

де $Y_{но}$ – урожайність озимої пшениці;

$Y_{ня}$ – урожайність пшениці ярової;

1 – коефіцієнт переведення середньої урожайності пшениці в умовну пшеницю.

З метою визначення рівня екологічного збереження ґрунтів при вирощуванні різних видів сільськогосподарських культур пропонуємо застосовувати розроблений нами коефіцієнт екологічного збереження ґрунтів при вирощуванні певної культури.

Продукцію кожної із взятих для визначення культур переводимо в умовну пшеницю форму 3:

$$K_{зк} = \frac{DO_k}{Y_k \times K_{зг}}, \quad (3)$$

де $K_{згк}$ – коефіцієнт екологічного збереження ґрунтів при вирощуванні певної культури;

DO_k – добрива органічні, внесені на одиницю площі для вирощування відповідної сільськогосподарської культури;

Y_k – урожайність відповідної сільськогосподарської культури з одиниці площі;

$K_{зг}$ – коефіцієнт переведення відповідної сільськогосподарської культури в показник умовної пшениці – формула 4:

$$K_{зг} = \frac{СП_k + СЖ_k}{15,85}, \quad (4)$$

де $СП_k$ – відсоток сирого протеїну в одиниці маси відповідної сільськогосподарської культури;

$СЖ_k$ – відсоток сирого жиру в одиниці маси відповідної сільськогосподарської культури;

15,85 – середній показник суми сирого протеїну та сирого жиру в одиниці маси умовної пшениці, у відсотках – визначаємо за формулою 5:

$$15,85 = \frac{\frac{СП_{mn} + СП_{mn} + СЖ_{mn} + СЖ_{mn}}{2} \times 100}{1000}, \quad (5)$$

де $СП_{mn}$ – кількість сирого протеїну у твердій пшениці – 149 г/кг;

$СП_{mn}$ – кількість сирого протеїну в м'якій пшениці – 133 г/кг;

$СЖ_{mn}$ – кількість сирого жиру в твердій пшениці – 15 г/кг;

$СЖ_{mn}$ – кількість сирого жиру в м'якій пшениці – 20 г/кг.

Показники сирого протеїну та сирого жиру брали з довідника Норми та раціони годівлі сільськогосподарських тварин [8, с. 339]. З метою більш об'єктивного визначення коефіцієнта екологічного збереження ґрунтів при вирощуванні певної культури для переведення відповідної сільськогосподарської культури в показник умовної пшениці ми брали сирий протеїн та сирий жир. Ми пояснюємо це тим, що залежно від виду сільськогосподарської культури мають велику строкатість за вмістом сирого протеїну та сирого жиру.

Висновки

Виходячи з технологічних показників урожайність кожної з сільськогосподарських культур та внесення органічних добрив на одиницю площі під кожну з них запропоновано варіант з вирішення проблеми економічної оцінки рівня екологічного збереження ґрунтів. Даний підхід дає можливість провести конкретну оцінку відношення виробників сільськогосподарської продукції рослинництва до збереження родючості сільськогосподарських угідь при вирощуванні окремих сільськогосподарських культур для отримання сільськогосподарської продукції. Що буде вказувати на рівень екологічної культури та стратегії землекористування у землекористувачів країни.

Запропонований підхід дає можливість проводити динамічну і статичну оцінку екологічного збереження ґрунтів на рівні підприємства, району, області і країни у цілому, а також може бути використаний при різних категоріях планування.

При цьому постає потреба розробки методики оцінки екологічного збереження ґрунтів при вирощуванні різних видів

сільськогосподарських культур з урахуванням комплексного внесення органічних та мінеральних добрив.

Список використаних джерел

1. Шибанін В.С. Трансформація земельних відносин і землекористування в Україні / В.С. Шибанін, О.В. Шибаніна, І.І. Черевен // Інституціональні засади трансформацій в аграрній сфері: Збірник матеріалів Тринадцятих річних зборів Всеукраїнського конгр. вчен. економістів-аграрників, Київ, 20–21 черв. 2011 р. / Редкол.: П.Т. Саблук та ін. – К.: ННЦ «ІАЕ», 2011. – С. 462–466.
2. Бужин О.О. Економічний показник екологічної експлуатації ґрунтів сільськогосподарського призначення / О.О. Бужин // Формування ринкових відносин в Україні: зб. наук. пр. / Наук. ред. Манцуров, – Вип. №1 (140). – К., 2013. – С. 86–89.
3. Экология и безопасность жизнедеятельности: Учеб. пособие для вузов / Д.А. Кривошеин, Л.А. Муравей, Н.Н. Роева и др.; Под ред. Л.А. Муравья. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2000. – 477 с.
4. Бурковський І.Д. Інституціональні засади екологізації сільськогосподарського виробництва / І.Д. Бурковський, І.В. Гончаренко // Інституціональні засади трансформацій в аграрній сфері: Збірник матеріалів Тринадцятих річних зборів Всеукраїнського конгр. вчен. економістів-аграрників, Київ, 20–21

черв. 2011 р. / Редкол.: П.Т. Саблук та ін. – К.: ННЦ «ІАЕ», 2011. – С. 447–451.

5. Дацій О.І. Управління земельними ресурсами в умовах розвитку корпоративних відносин / О.І. Дацій // Інституціональні засади трансформацій в аграрній сфері: Збірник матеріалів Тринадцятих річних зборів Всеукраїнського конгр. вчен. економістів-аграрників, Київ, 20–21 черв. 2011 р. / Редкол.: П.Т. Саблук та ін. – К.: ННЦ «ІАЕ», 2011. – С. 467–471.

6. Гуткевич С.О. Ефективність екологічної політики держави / С.О. Гуткевич // Інституціональні засади трансформацій в аграрній сфері: Збірник матеріалів Тринадцятих річних зборів Всеукраїнського конгр. вчен. економістів-аграрників, Київ, 20–21 черв. 2011 р. / Редкол.: П.Т. Саблук та ін. – К.: ННЦ «ІАЕ», 2011. – С. 475–478.

7. Потриваєва Н.В. Рациональне використання земельних ресурсів у процесі ринкової трансформації аграрного сектору України / Н.В. Потриваєва // Інституціональні засади трансформацій в аграрній сфері: Збірник матеріалів Тринадцятих річних зборів Всеукраїнського конгр. вчен. економістів-аграрників, Київ, 20–21 черв. 2011 р. / Редкол.: П.Т. Саблук та ін. – К.: ННЦ «ІАЕ», 2011. – С. 500–505.

8. Нормы и рационы кормления сельскохозяйственных животных: Справочное пособие / А.П. Калашников, Н.И. Клейменов, В.Н. Баканов и др. – М.: Агропромиздат, 1985. – 352 с.

Г.С. МЕЛЬНИЧУК,
к.е.н., доцент, Національний університет ДПС України

До питання оцінки ефективності бюджетної підтримки товаровиробників в Україні

У статті розглянуто систему оцінки ефективності виконання бюджетних програм в Україні. Встановлено, що більшість із затверджених результативних показників ефективності бюджетних програм відображають середні витрати, а не кінцевий результат і наслідки реалізації програми. Запропоновано систему показників оцінки ефективності бюджетної підтримки товаровиробників за окремими напрямками спрямування коштів.

Ключові слова: ефективність, бюджетні видатки, бюджетна підтримка товаровиробників, показники ефективності виконання програм.

Статья посвящена исследованию системы оценки эффективности выполнения бюджетных программ в Украине. Определено, что большинство из утвержденных показателей эффективности бюджетных программ отображают средние расходы, а не конечный результат и последствия реализации программы. Предложена система показателей оценки эффективности осуществленных мероприятий по бюджетной поддержке товаровиробителей по отдельным направлениям использования средств.

Ключевые слова: эффективность, бюджетные расходы, бюджетная поддержка производителей, показатели эффективности осуществления программ.

In the article is considered the evaluation system efficiency of the expenditures of budget programs in Ukraine. It was established, what most of the approved indicators of programs efficiency reflect average costs rather than the outcome and consequences of the program. Recommendations as to formulation of the system of indicators to measure the effectiveness of budget support to producers in certain areas, allocations of funds was proved.

Keyword: effectiveness, budget expenditures, budget support of producer, coefficients of programs efficiency.

Постановка проблеми. Бюджетна підтримка вітчизняних товаровиробників належить до важливих напрямів використання бюджетних коштів у контексті державного сприяння розвитку економіки. Своєю чергою, обмежений обсяг коштів бюджету ставить перед державними органами та структурами завдання формування механізму їх ефективного та раціонального використання.

На сьогодні однією з серйозних проблем бюджетної політики держави є низька ефективність бюджетних видатків. Надання державної допомоги суб'єктам господарювання в Україні також не можна вважати ефективним. Серед причин низької ефективності бюджетних видатків дослідники називають наявність значної кількості бюджетних програм без чітко визначених критеріїв їх результативності, що сприяє нецільовому витрачання коштів. Разом із тим не існує звітності про надану допомогу суб'єктам господарювання окремо від бюджетної звітності [1]. Більше того, система показників ефективності державної допомоги, наданої суб'єктам господарювання, сьогодні практично не використовуються [2, с. 286], а за встановленими для оцінки бюджетних програм результативними показниками складно провести належну оцінку ефективності як бюджетних видатків загалом, так і бюджетної підтримки вітчизняних товаровиробників зокрема.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Питання кількісної оцінки ефективності окремих бюджетних програм, визначення результативних показників їх оцінювання, впливу величини видатків бюджету та їхньої структури на функціонування окремих галузей економіки досліджували такі вітчизняні науковці, як Т.З. Бабич, І.В. Запатріна, І.В. Комарова, І.О. Луїніна, Ц.Г. Огонь, К.В. Павлюк, Ю.В. Пасічник, А.М. Соколовська, Ю.Д. Радіонов, Т.В. Федченко, Т.В. Щетилова, та інші.

Незважаючи на значний інтерес до цієї проблематики, вітчизняний науковець Ю.Д. Радіонов акцентує увагу на тому, що «...потрібні чітке законодавче тлумачення поняття «ефективність», перелік показників, що входять до критерію ефективності, та прописаний механізм оцінки ефективності, а також неефективного використання бюджетних коштів» [3, с. 49]. Інші науковці наголошують на тому, що лише в рамках зміни законодавчої бази для всіх видів видатків бюджету потрібно здійснювати реформування принципів надання державної допомоги суб'єктам господарювання в Україні [1]. Тобто залишається відкритим питання розробки системи показників оцінки ефективності бюджетних програм, що дасть змогу не лише здійснити належний моніторинг ефективності виконання бюджетних програм, а разом із тим провести оцінку ефективності бюджетної підтримки вітчизняних товаровиробників як складової загальної системи надання державної допомоги в Україні.

Метою статті є аналіз сучасної вітчизняної системи оцінки ефективності виконання бюджетних програм та обґрунтування показників, за допомогою яких можливе належне оцінювання ефективності виконання як програм, так і заходів бюджетної підтримки вітчизняних товаровиробників.

Виклад основного матеріалу. На сьогодні в Україні здійснюється оцінка ефективності виконання кожної окремо бюджетної програми. Основними завданнями оцінки ефективності бюджетних програм при виконанні державного бюджету законодавчо встановлено такі:

- визначення рівня ефективності та результативності бюджетної програми шляхом встановлення взаємозв'язку між

досягнутими результатами та використаним обсягом бюджетних коштів;

- визначення ступеня досягнення запланованої мети, виконання завдань бюджетної програми шляхом аналізу виконання результативних показників;

- виявлення чинників, що перешкоджають виконанню бюджетних програм та досягненню запланованих результативних показників бюджетної програми;

- розробка пропозицій щодо підвищення ефективності використання бюджетних коштів;

- прийняття управлінських рішень, спрямованих на підвищення ефективності використання бюджетних коштів [4].

Окрім того, передбачено, що оцінку ефективності виконання бюджетної програми відповідно до її паспорта необхідно здійснювати на основі результативних показників бюджетної програми – показників затрат, продукту, ефективності та якості.

Вважаємо, що одними з найважливіших результативних показників оцінки бюджетних програм є показники ефективності, оскільки саме дані показники розкривають взаємозв'язок між досягнутими результатами та витраченими ресурсами.

Зазначимо, що за економічним змістом термін «ефективність» (від лат. *effectivus* – діяльний, творчий) відображає відносний ефект, результативність процесу, операції, проекту, що визначається як відношення результату (корисного ефекту) до затрат, які зумовили його одержання [5]. Своєю чергою, ефективність економічна трактується, з одного боку, як «показник економії суспільної праці в результаті застосування певних заходів», з іншого – як зіставлення результатів (зокрема, побічних і непрямих) господарської діяльності з витраченими ресурсами: трудовими, матеріальними, природними, фінансовими, основними фондами тощо [5]. Схожої думки до сутності категорії «ефективність» дотримуються зарубіжні та вітчизняні науковці. Погляди окремих з них відображено у табл. 1.

Шведський професор Е. Ведунг також вважає доцільним використовувати показники ефективності для оцінки програм. На переконання науковця, ефективність можна виміряти двома способами: через аналіз витрат і вигід у грошовому виразі та як результативність витрат у фізичному. Результативність в його трактуванні – це оцінювання мети без врахування нанесених витрат, бо якщо говорити про використання ресурсів для досягнення відповідних результатів, йдеться вже не про результативність, а про ефективність [8, с. 107].

На відміну від наукових підходів вітчизняним законодавством встановлено, що показник ефективності виконання бюджетних програм – це:

- 1) середні витрати на одержання одиниці продукту, виконання роботи, надання послуг;

- 2) відношення максимальної кількості вироблених товарів (виконаних робіт, наданих послуг) до визначеного обсягу фінансових ресурсів;

- 3) досягнення визначеного результату [1].

Таблиця 1. Наукові підходи до визначення сутності категорії «ефективність»

Науковець	Трактування сутності категорії «ефективність»
А.Г. Загородній, Г.Л. Вознюк	Ефективність – це здатність забезпечувати результативність (ефект) процесу, проекту тощо, яку обчислюють як відношення ефекту (результату) до витрат, що забезпечили цей результат
Р. Зоді	Ефективність – це співвідношення між спожитим фактором (ресурсом) та виходом (продуктом)
Дж. Діамонт	Ефективність – відношення результатів до введених (спожитих) ресурсів
С. 38	Ефективність асигнувань (економічна ефективність) вважається досягнутою, коли вартість будь-якого одержаного продукту зведена до мінімуму шляхом використання такого сполучення факторів виробництва, що жодного з них не можна замінити іншим без збільшення витрат
І.А. Маркіна	Поняття ефективності виражає відношення результату (ефекту) діяльності до намічених цілей і є показником способу діяльності: якщо таким способом ціль досягається швидше і легше, то він ефективний
Н.М. Бугаєнко	Ефективність – це відношення результату (чітко визначена ціль, наприклад: інноваційний проект, створення робочих місць, регіональне вирівнювання) до відповідних витрат розпорядників бюджетних ресурсів

Джерело: складено автором за [2, с. 286; 6, с. 37–38, 70; 7, с. 182].

З таким трактуванням сутності показника ефективності не погоджуються вітчизняні науковці. На їх переконання, «...у поданому визначенні показник ефективності означає або собівартість одиниці продукції (роботи, послуги), або трудомісткість чи продуктивність праці. До того ж, якщо погодитися з існуванням показника ефективності, то нелогічним є застосування при оцінці виконання бюджетних програм трьох інших показників» [6, с. 135].

Згідно з Методичними рекомендаціями, затвердженими наказом Міністерства фінансів України, орієнтовний перелік результативних показників, за якими головні розпорядники бюджетних коштів оцінюють виконання бюджетної програми, побудовано в розрізі функцій відповідно до функціональної класифікації видатків та кредитування бюджету та згруповано за показниками затрат, показниками продукту, показниками ефективності та показниками якості. В межах функції результативні показники поділено на дві групи: за бюджетними програмами, пов'язаними з функціонуванням апаратів органів державної влади, та за бюджетними програмами, які забезпечують реалізацію державної політики [9]. Опрацювання даних рекомендацій дозволяє стверджувати, що урядовцями пропонується у процесі оцінювання стану виконання бюджетних програм використовувати велику кількість результативних показників. Щодо запропонованих показників ефективності за бюджетними програмами, які забезпечують реалізацію державної політики, зазначимо, що більшість із них відображають середні затрати на певні заходи, вартість (середню вартість), середній розмір дотацій, а тому їх складно віднести по показників ефективності. Наприклад, для оцінки бюджетних програм за КФКВК 0421 «Сільське господарство» запропоновано 70 показників ефективності, з них: показників, що характеризують середні витрати (середню вартість) певного заходу – 22; показників, що відображають обсяг фінансової підтримки, середній розмір дотацій – 14; показників вартості (витрат) окремого заходу – 15. Вважаємо, що показники середніх витрат, питомих витрат більшою мірою слугують проведенню абсолютної та відносної оцінки ефективності діяльності головного розпорядника бюджетних коштів, його спроможності економічно використовувати фінансові ресурси. Разом

із тим дані показники не є свідченням ефективності виконання бюджетної програми, оскільки рівень витрат по окремих заходах програми не характеризує кінцевий результат і наслідки її реалізації. Більше того, у процесі дослідження встановлено, що у запропонованому переліку окремі показники ефективності є ідентичними показникам якості. Наприклад, якщо показником ефективності по сільському господарству є «Площа додатково засіяної орної землі (тис. га)», то показником якості – «Площа додатково засіяної орної землі у порівнянні з попереднім роком (%)». За наявності окреслених протиріч контроль за ефективністю виконання бюджетних програм втрачає значимість. Стосовно показників ефективності, запропонованих для оцінки виконання бюджетних програм щодо промисловості, які наочно відображено у табл. 2, вважаємо, що їхня кількість є недостатньою для визначення ступеня ефективності виконання таких програм. Окрім того, більшість із запропонованих показників також відображають витрати по окремих заходах.

Аналіз наведених показників зайвий раз підтверджує думку вітчизняного науковця І. Запатріної про те, що «...показники ефективності та результативності бюджетних програм мають переважно формальний характер. Як наслідок, недосконалим є моніторинг ефективності використання бюджетних коштів з огляду на досягнення результатів бюджетної програми, що призводить до зменшення впливу бюджетної політики на управління результатами» [10, с. 56]. Адже перераховані вище показники оцінки ефективності бюджетних програм не дають інформації про наслідки виконання програми а ні для безпосередніх учасників її реалізації, а ні для окремого виду економічної діяльності чи регіону та економіки країни загалом. Як наслідок, поза увагою уряду залишається процес контролю за ефективністю здійснюваних заходів та їх впливом на діяльність вітчизняних товаровиробників та розвиток виробництва в цілому. Останнє також пов'язано з характерними для вітчизняної практики ситуаціями, коли формування бюджетної програми здійснюється на основі двох і більше державних цільових програм, або ж навпаки – досягнення цілей однієї цільової програми реалізується у процесі фінансування кількох бюджетних програм. Більше того, в умовах відсутності єдиного законодавчого акту, на підставі якого здійснювалося б ре-

Таблиця 2. Показники ефективності виконання бюджетних програм

Код і назва бюджетної програми	Показники оцінки ефективності виконання бюджетних програм за бюджетними програмами, які забезпечують реалізацію державної політики
КФКВК 0431 «Вугільна галузь та інші галузі з видобутку твердого палива»	Обсяг державної підтримки для часткового покриття витрат із собівартості на 1 т товарної вугільної продукції (грн.)
	Різниця між собівартістю та середньою ціною 1 т продукції в цілому, в тому числі для того обсягу готової товарної вугільної продукції, що фінансово частково забезпечується за рахунок бюджетних коштів (у структурі витрат із собівартості наводяться такі елементи, як заробітна плата (в тому числі з визначення середнього розміру мінімальної зарплати, що застосовується), електроенергія) (грн.)
	Питома вага бюджетних асигнувань на охорону праці у собівартості 1 т товарної вугільної продукції (%)
	Середньомісячна продуктивність праці робітника з виробництва готової товарної вугільної продукції (т/особу)
	Збільшення вартості основних фондів за рахунок бюджетних коштів з урахуванням вартості їх дооцінки/уцінки в розрахунку на одне підприємство (тис. грн.)
	Середня вартість ліквідації однієї шахти (тис. грн.)
	Середній обсяг побутового палива в розрахунку на одну особу (т)
КФКВК 0433 «Електроенергетична галузь»	Середня вартість будівництва 1 км магістральної, гірської, сільської лінії електропередачі (тис. грн.)
	Обсяг залученого банківського ресурсу для створення запасів твердого палива для теплоелектростанцій, який частково компенсовано за рахунок бюджетних коштів (тис. грн.)
	Підвищення ККД гідроагрегатів (%)
	Скорочення обсягів електроенергії, що не поставлена (млн. кВт год./р.)
	Скорочення втрат електроенергії при передачі МВт пікової потужності (кВт)
	Скорочення витрат на паливо на електростанціях в ОЕС (\$ тис.)
	Витрати на 1 кВт введеної потужності (тис. грн.)
КФКВК 0434 «Інші галузі паливно-енергетичного комплексу»	Обсяги виробництва енергії з відновлюваних джерел (кВт)
	Досягнення встановленого рівня фізичного захисту ядерних установок та ядерних матеріалів (%)
КФКВК 0441 «Промисловість з видобутку рудних та нерудних корисних копалин»	Середні витрати на технічну рекультивування 1 га землі хвостосховища (тис. грн.)
КФКВК 0442 «Обробна промисловість»	Середній розмір державної підтримки на одне підприємство обробної промисловості (тис. грн.)
	Збільшення вартості основних фондів підприємств обробної промисловості за рахунок бюджетних коштів (тис. грн.)
	Витрати на виконання одного техпроцесу (тис. грн.)
	Витрати на виконання однієї науково-технічної розробки спеціального оснащення, приладів, інструменту, контрольно-перевірочної апаратури та технологій для виробництва озброєння та військової техніки (тис. грн.)
	Середня вартість одного комплексу спеціального оснащення, приладів, інструменту, контрольно-перевірочної апаратури (тис. грн.)
КФКВК 0443 «Будівництво»	Середня вартість розробки однієї схеми та проектного рішення масового застосування (од.)
КФКВК 0444 «Відтворення мінерально-сировинної бази»	Коефіцієнт оновлення основних фондів підприємств (%)
	Рівень виконання державного замовлення (%)

Джерело: складено автором за [9].

гулювання усього процесу надання бюджетної підтримки вітчизняним товаровиробникам, принципи, напрями та способи здійснення заходів підтримки передбачаються в державних цільових програмах розвитку, яких є досить велика кількість.

З урахуванням викладеного вище можна стверджувати, що здійснення ефективної політики бюджетної підтримки вітчизняних товаровиробників потребує упорядкування державних цільових програм у частині забезпечення взаємозв'язку між окремими цільовими та бюджетними програмами, чіткого законодавчого розмежування заходів у межах програми (державної, цільової, бюджетної). Останнє

В. Ніколаєву видається можливим шляхом нормативного затвердження регламенту програмно-цільового управління окремими державними та регіональними цільовими програмами, в якому регламентація фінансове забезпечення виконання цільової програми є невід'ємною складовою регламенту [11, с. 102]. Відповідно оцінка результативності виконання бюджетної програми має здійснюватися у взаємозв'язку із реалізацією державної цільової програми на підставі оцінки рівня досягнення результативних показників, затверджених державною цільовою програмою, виконання якої фінансується з бюджету. За такого

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

підходу можливе вирішення притаманної вітчизняній практиці проблеми, яка полягає в тому, що «державні цільові й бюджетні програми в умовах, коли за теорією вони є невід'ємними елементами ПЦМ, майже не корелюють між со-

бою. Як наслідок, механізм державних цільових програм не спрацьовує» [10, с. 55].

Вважаємо, що з метою забезпечення прозорості та реального контролю за процесом витрачання бюджетних

Таблиця 3. Показники оцінки ефективності заходів бюджетної підтримки товаровиробників за напрямками спрямування коштів

Напрями надання підтримки	Показники оцінки ефективності
1	2
Дослідження, наукові та прикладні розробки	– розмір доходу від інноваційних капіталовкладень за рік відносно до обсягу інноваційних капіталовкладень; – приріст прибутку (зниження матеріальних витрат) за рік від виробництва продукції з використанням нової техніки (технології); – коефіцієнт оновлення продукції; – коефіцієнт вибуття застарілої продукції; – патентна захищеність продукції; – наявність у виробі нових технічних рішень; – частка сертифікованої продукції; – питома вага браку в загальному випуску продукції; – наукоємність продукції
Енергозбереження	– енергоємність продукції; – економія електроенергії
Навчання та підготовка кадрів	– рівень кваліфікації працівників; – структура кадрів за рівнем кваліфікації; – структура кадрів за рівнем кваліфікації та видами економічної діяльності; – продуктивність праці; рівень оплати праці
Природоохоронні заходи	– втрати виробництва через зміну екологічної ситуації; – питома вага екологічно чистих і ефективних видів ресурсів (продукції); – величина відвернутих збитків на подолання екологічної катастрофи; – величина викидів у повітря, воду, ґрунт шкідливих речовин
Допомога окремим підприємствам на порятунок та реструктуризацію	– надходжень до бюджету за рахунок розширення податкової бази як результату підвищення ефективності роботи підприємства; – ліквідність, платоспроможність, фінансова незалежність, рентабельність, кредиторська заборгованість (перед постачальниками енергії і матеріалів, по заробітній платі, податкам) підприємства; – абсолютний економічний ефект від діяльності підприємства; – показники стану та ефективності використання основних засобів підприємства
Створення нових робочих місць	– рівень зайнятості та рівень безробіття населення; – структура зайнятого населення у розрізі видів економічної діяльності
Соціальний захист населення	– заборгованість із заробітної плати; – рівень доходів населення
Створення належних умов праці	– величина відвернутих збитків (матеріальних, соціальних); – кількість аварійних ситуацій; – рівень виробничого травматизму
Інформаційно-консультативні заходи	– трансакційні витрати суб'єктів господарювання; – розширення зовнішніх ринків збуту; – величина експорту продукції
Діяльність та послуги у сфері економічної діяльності (страхування, кредитування)	– частка продукції у експорті; – обсяг наданих кредитних ресурсів; – структура експорту товарів; – розширення зовнішніх ринків збуту; – коефіцієнт покриття експорту імпортом
Розвиток виробничої інфраструктури	– трансакційні витрати суб'єктів господарювання; – частка витрат на транспортування та збут у структурі собівартості продукції
Капіталовкладення та інноваційний розвиток	– госпрозрахункові показники використання інновацій: собівартість і ціна випущеної продукції, рентабельність виробництва, величина чистого прибутку; – якість продукції; – фондовіддача, фондоозброєність; – ступінь зносу основних засобів; – коефіцієнт оновлення основних засобів; – чиста дисконтована вартість, індекс доходності інвестицій, внутрішня норма доходності, період окупності інвестицій; – частка інноваційно активних підприємств
Ресурсозбереження	– коефіцієнт використання ресурсів; – економія ресурсів

Джерело: розробка автора.

коштів показники ефективності мають характеризувати кінцеві результати виконання бюджетної програми в цілому та окремих заходів за напрямками, вказувати на її необхідність і відповідність визначеній меті та рівень ефективності використання бюджетних коштів.

Безумовно, не можна не погодитися з думкою Т.В. Федченко з приводу того, що «бюджетні програми різняться між собою за напрямками та цілями, засобами та ресурсами для реалізації, впроваджуються у різні галузі, отже розробка універсальної системи показників для визначення результативності та ефективності виконання усіх бюджетних програм є недоцільною» [8, с. 109]. Однак, на нашу думку, першочергово потребують чіткого регламентування напрямки використання бюджетних коштів на реалізацію окремих заходів у межах бюджетної програми та розробка системи показників ефективності використання коштів за окремими напрямками. Адже на сьогодні у затвердженому законодавчо переліку результативних показників не зазначено, для оцінки яких заходів доцільно використовувати окремі з них. Водночас законодавчо задекларовано, що «мета бюджетної програми відображає цілі, яких необхідно досягти при виконанні бюджетної програми у середньостроковому періоді. Завдання бюджетної програми відображають основні етапи і шляхи виконання бюджетної програми протягом бюджетного періоду та спрямовані на досягнення її мети. Завдання мають бути чітко сформульованими, конкретними та їх виконання може бути перевірено за допомогою результативних показників бюджетної програми. Напрями використання бюджетних коштів – дії (заходи), що спрямовуються на досягнення мети та забезпечують виконання завдань в межах коштів, передбачених на виконання бюджетної програми» [12].

Поділяємо погляди вітчизняних дослідників з приводу того, що варто чітко визначати критерії ефективності кожного виду видатків бюджету [1]. Тому з метою отримання комплексної, всебічної інформації про ефективність виконання бюджетної програми, визначення ефективності окремих видів видатків у контексті запланованих цілей та поставлених завдань, насамперед це стосується підтримки товаровиробників, пропонуємо здійснювати оцінку ефективності вжитих заходів за напрямками спрямування коштів на підставі розрахованих окремих із запропонованих показників, що наведені в табл. 3. Вважаємо, що кожен із запропонованих показників варто визначати у розрахунку на одиницю понесених затрат, а також досліджувати збільшення (зменшення) величини даних показників у порівнянні з попереднім звітним періодом, у відсотках.

Безумовно, запропоновані показники не є універсальними та достатніми для надання комплексної характеристики заходів державного сприяння діяльності товаровиробників. У той же час за допомогою цих показників можна отримати орієнтовну оцінку найбільш важливих аспектів регулювання державної допомоги суб'єктам господарювання, таких як

ефективність витрачання бюджетних ресурсів і діяльності суб'єктів господарювання.

Висновки

Оцінка ефективності виконання бюджетних програм в Україні не є успішною з таких причин: відсутність повної відповідності процедури та методології розробки та реалізації бюджетних програм вимогам програмно-цільового методу планування; відсутність науково обґрунтованих показників визначення ефективності тієї чи іншої програми.

З метою забезпечення належного моніторингу виконання бюджетних програм необхідно впровадити систему показників оцінки ефективності виконання заходів бюджетних програм за окремими напрямками спрямування коштів. Останнє слугуватиме основою для оцінки ефективності бюджетної підтримки вітчизняних товаровиробників. Така система показників дозволить здійснювати всебічну оцінку виконання бюджетної програми, відстежувати динаміку окремих процесів у часі, вчасно виявляти та ліквідовувати проблеми і, тим самим, досягати високої результативності програми.

У подальших дослідженнях передбачається проведення оцінки ефективності бюджетних програм підтримки товаровиробників із використанням запропонованих показників.

Список використаних джерел

1. Шкідлива допомога: [бриф на основі Консультативної роботи «Реформа державної допомоги в Україні»] / В. Гуменюк [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: http://eu.prostir.ua/files/1333456839772/State_aid_PB_ukr.pdf
2. Бугаєнко Н.М. Формування ефективної системи контролю за наданням та використанням державної допомоги в Україні / Н.М. Бугаєнко // Сталий розвиток економіки. – С. 282–288.
3. Радіонов Ю.Д. Проблема ефективності використання бюджетних коштів / Ю.Д. Радіонов // Фінанси України. – 2011. – №5. – С. 47–55. – С. 49.
4. Методичні рекомендації щодо здійснення оцінки ефективності бюджетних програм: Наказ Міністерства фінансів України від 17.05.2011 №608. [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://search.ligazakon.ua/>
5. [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://uk.wikipedia.org/wiki/>
6. Державний фінансовий контроль виконання бюджетних програм / Т.І. Єфименко, І.Б. Стефанюк, Н.І. Рубан та ін. – К.: НДФІ, 2004. – 320 с.
7. Загородній А.Г. Фінансово-економічний словник / А.Г. Загородній, Г.Л. Вознюк. – Львів: Видавництво Національного університету «Львівська політехніка», 2005. – 714 с.
8. Невешкіна Т.С. Проблеми визначення показників результативності виконання бюджетних програм в Україні / Т.С. Невешкіна // Вісник Дніпропетровського університету. Серія «Економіка». Вип. 6 (2). – 2012. – С. 106–115.
9. Методичні рекомендації щодо визначення результативних показників бюджетної програми: Наказ Міністерства фінансів України

від 27.10.2009 №1252. [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://search.ligazakon.ua/>

10. Запатріна І.В. Розвиток системи державного капітального інвестування в Україні / І.В. Запатріна // Фінанси України. – 2009. – №4. – С. 53–64.

11. Ніколаєв В.П. Удосконалення управління державними програмами (на прикладі житлово-комунальної галузі) / В.П. Ніколаєв,

Ю.Я. Антонюк // Науковий вісник Національного університету ДПС України. – 2008. – №2 (41). – С. 100–106.

12. Зміни до Правил складання паспортів бюджетних програм, звіту про їх виконання, а також здійснення оцінки ефективності бюджетних програм: Наказ Міністерства фінансів України. [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://search.ligazakon.ua/>

М.В. ПАНАСЮК,
аспірантка, Київський національний економічний університет ім. В. Гетьмана

Теоретичні засади фінансової діагностики

У статті розкрито сутність понять «діагностика» та «фінансова діагностика». Визначено відмінні риси фінансової діагностики і фінансового аналізу. Розроблено та запропоновано етапи проведення фінансової діагностики підприємства. Зазначені основні завдання та принципи здійснення фінансової діагностики.

Ключові слова: діагностика, фінансова діагностика, аналіз, фінансовий аналіз, діагностика банкрутства.

В статье раскрыта суть понятий «диагностика» и «финансовая диагностика». Определены отличительные черты финансовой диагностики и финансового анализа. Разработаны и предложены этапы проведения финансовой диагностики предприятия. Указаны основные задачи и принципы осуществления финансовой диагностики.

Ключевые слова: диагностика, финансовая диагностика, анализ, финансовый анализ, диагностика банкротства.

The essence of such concepts as «diagnostics» and «financial diagnostics» were regarded in the paper. The distinctive features of financial diagnostics and financial analysis were determined. The stages of company financial diagnostics were developed and proposed. Basic tasks and principles of financial diagnostics were pointed out.

Keywords: diagnostics, financial diagnostics, analysis, financial analysis, bankruptcy diagnostics.

Постановка проблеми. Сучасність і постійні зміни в умовах існування підприємства вимагають особливої уваги до проблеми забезпечення їх фінансової стійкості організацій як умови ефективного функціонування та подальшого динамічного розвитку.

Фінансова діагностика дозволяє своєчасно розпізнавати проблемні місця в діяльності підприємства та вдосконалити процеси управління фінансами: зміцнення фінансової стійкості та платоспроможності, максимізації прибутку, попередження кризи та банкрутства підприємства.

Взагалі не існує єдиного загального визначення поняття «фінансова діагностика», різні науковці-дослідники трактують його по-своєму, враховуючи ті чи інші його особливості, також дана категорія відноситься до малодосліджених у вітчизняній економічній та управлінській науці. Питання фінансової діагностики її основного змісту та завдань потребують значної уваги і глибшого вивчення. Дані аспекти визначили напрям подальшого дослідження та вибір наукової теми для статті.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. За результатами дослідження літературних джерел виявлено, що нині ще не склалося єдиного погляду на місце та роль фінансової діагностики і спостерігається обмеженість висвітлення в публікаціях змісту, завдань та методичного інструментарію її здійснення, яку окремі автори ототожнюють з економічним аналізом. Але завдяки дослідженням у різних галузях діагностика вивчалася самостійно як особливий пізнавальний процес. Вагомий внесок у розробку теоретичних та методичних засад оцінки фінансової діагностики підприємств внесли вітчизняні економісти: В. Андрущенко, В. Базилевич, М. Білик, В. Галасюк, В. Гець Л. Костирко, О. Клементьєва, Л. Лігоненко, О. Мендрул, Є. Мних, О. Острівська, В. Савчук, В. Собко, О. Степурина, О. Терещенко, А. Турило, М. Чумаченко та ін.

Питання щодо забезпечення управлінських рішень та фінансової діагностики підприємств, які передбачають широке використання методів обробки фінансової інформації, досліджуються у працях зарубіжних науковців та практиків, зокрема: Дж. Аргенті, М.І. Баканова, І.Т. Балабанова, О.М. Волкова, Ж. Депалян, В. Ковальова, Б. Колосе, М.Н. Крейніної, Д.С. Молякова, В.П. Привалова, В.М. Родіонової, Н.О. Русак, Р.С. Сайфуліна, Г.В. Савицької, М.О. Федотової, А. Гропелі, Е. Нікбахта, Е. Хелферта, Дж. Хоріган та ін.

Мета статті – висвітлення змісту фінансової діагностики, систематизація основних підходів до її визначення, розгляд етапів проведення та призначення фінансової діагностики в управлінні підприємством.

Виклад основного матеріалу. У фінансово-економічних дослідженнях діагностика в широкому розумінні – це вивчення відхилень від нормального стану об'єкта діагностування, причин цих відхилень, їхньої тривалості.

Первинне походження та розуміння терміну «діагностика» трактується у перекладі з грецької як розпізнавання стану об'єкта за прямими та непрямими ознаками. Діагностика передбачає визначення суті та особливостей проблеми на основі всеохоплюючого аналізу, застосовуючи певний набір принципів та методів його проведення.

Першим, хто ввів у словник економіста застосування поняття «діагностика» взагалі і «фінансова діагностика» зокрема, був професор Бернар Коллас із французького Університету Дофін (Париж).

Різні підходи до розуміння науковцями змісту поняття «діагностика» систематизовано у таблиці.

Як видно з таблиці, усталеного трактування сутності діагностики немає. Пропонується виділити такі концептуальні підходи до тлумачення поняття «діагностика».

1. Діагностика – тотожне поняття поняттю «фінансовий аналіз» або є його складовою частиною чи видом.

Такої позиції дотримуються А. Градов, Н. Данілочкіна, Г. Савицька, А. Шеремет, Р. Сайфулін, О. Коніна, І. Фаріон. У визначеннях даних науковців діагностика втрачає її головний зміст – забезпечення випереджаючого управління, що в свою чергу, значно звужує сферу діяльності діагностики. Описуючи фінансову діагностику, вони фактично ототожнюють цей процес з фінансовим аналізом, не визначаючи спеціальних функцій і

Науково-методичні підходи до розуміння економічної сутності діагностики різними науковцями

Автор	Підхід до розуміння сутності антикризового управління
Діагностика – тотожне поняття поняттю «фінансовий аналіз» або є його складовою частиною чи видом	
А. Градов, Н. Данілочкіна, Г. Савицька [1; 2; 3]	Є напрямом економічного аналізу, що дозволяє виявити характер порушення нормального ходу економічних процесів на підприємстві
А. Шеремет, Р. Сайфулін [4]	Розглядається в аспекті аналізу фінансового стану підприємства, який передбачає оцінку динаміки та структури статей бухгалтерського балансу, аналізу фінансової стійкості, ліквідності балансу, фінансових коефіцієнтів та системи критеріїв і методики оцінки незадовільної структури балансу неплатоспроможного підприємства
О. Коніна [5, с. 6]	Являється частиною фінансового аналізу, націлена на виявлення ступеня ризику та дозволяє виділити «больові точки» діяльності і представити можливі варіанти виходу з критичної ситуації
І. Фаріон [6, с. 8–9]	Є методом аналізу стану внутрішнього середовища організації, встановлення проблем та вузьких місць, які спричиняють відхилення та деформації об'єкта від норми чи цілі, виявлення потенційно сильних та слабких сторін, що впливають на формування та реалізацію ефективної стратегії організації
Діагностика – процес, спрямований на недопущення та уникнення появи кризових ситуацій суб'єкта господарювання	
В. Раппопорт [7]	Здійснення управлінської роботи з виявлення проблем і вузьких місць системи управління підприємством
Е. Короткова [8]	Встановлює, визначає ознаки, причини деформацій і відхилень об'єкта від норми, тенденцій, задуму, цілі
Ф. Аунапу [9]	Є методом аналізу стану виробничої системи для виявлення й усунення в ній диспропорцій, що сприяють появі «вузьких місць», тобто «хвороб» виробничого організму»
А. Ковальов [10]	Являється видом фінансового аналізу, що націлений у першу чергу на виявлення якомога раніше різноманітних збоїв і недоліків у діяльності підприємства, потенційно небезпечних з погляду можливості настання банкрутства»
І. Бланк [11]	Забезпечує раннє виявлення ознак кризового розвитку підприємства і дозволяє прийняти оперативні заходи для їх нейтралізації. Дозволяє одержати найбільш розгорнуту картину кризового фінансового стану підприємства і конкретизувати форми і методи майбутнього його оздоровлення
Е.Зимін [12, с. 3]	Має на меті установити «хворі точки» фінансового механізму підприємств, прогнозувати на основі тенденцій, що спостерігаються, можливий розвиток подій, розробити необхідні управлінські рішення... основна задача діагностики фінансового стану підприємства полягає в постановці діагнозу його фінансового здоров'я і розробці заходів для оздоровлення
Діагностика, як процес підвищення ефективності управління підприємством	
М. Глазов [13, с. 23]	Визначає дисфункцію та труднощі, що деформують функціонування господарського об'єкта; установлення їх причин, їх аналіз.
Г. Давидова., А. Беліков [14]	Є процесом виявлення можливих відхилень системи, що самоорганізується, (підприємства) від нормального режиму роботи, що характеризується визначеним рівнем ефективності і надійності. Вона спрямована на оцінку стану досліджуваних об'єктів в умовах неповної інформації з метою виявлення проблем у роботі підприємства і причин їхнього виникнення.
В. Савчук [15]	Інформує керівництво підприємства про ті негативні зміни, які відбулися на підприємстві за останній період часу».
Б. Коласс [16, с. 43]	Розглядати фінансове положення підприємства так, щоб виявити в динаміці симптоми явищ, які можуть затримати досягнення направленої мети і рішення задач, піддаючи небезпеки плановану діяльність. Це припускає здійснення корегуючих рішень і перегляд цілей і прогнозів
Л. Руденко [17]	Полягає в децентралізованій аналітичній обробці економічної інформації на основі використання ПЕОМ з метою розроблення ефективної фінансової стратегії корпорації

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

завдань власне діагностики як окремого етапу процесу управління. Причому в цих працях не розкривається сутність процесу діагностики, її завдання, відмінність від інших складових аналітичного процесу, а мова йде про аналіз і аудит фінансово-господарської діяльності підприємства.

2. Діагностика — процес, спрямований на недопущення та уникнення появи кризових ситуацій суб'єкта господарювання.

Відповідно до цього підходу вчені-економісти розглядали діагностику також як частину фінансового аналізу, але націлену на вивчення ступеня ризику настання кризи на підприємстві. В більшій мірі ця позиція відбиває зміст одного з видів фінансової діагностики — діагностики банкрутства. П. Табурчак, В. Тумі стверджують, що між діагностикою та аналізом можна поставити знак рівності. Вони розглядали діагностику банкрутства як вид фінансового аналізу, що націлений насамперед на виявлення різних збоїв у діяльності підприємства, потенційно небезпечних з погляду імовірності настання банкрутства [18, с. 6].

3. Діагностика як процес підвищення ефективності управління підприємством.

Зміст даного підходу полягає в більш детальному розгляді сфери використання діагностики в рамках управління. Ця позиція дозволяє детально досліджувати діяльність суб'єкта господарювання.

Узагальнюючи результати дослідження підходів до визначення діагностики, можна зазначити, що часто поняття «діагностика» і «аналіз» ототожнюються. Вони дійсно схожі, взаємопов'язані, але мають місце деякі відмінності. Діагностика — це повна система, яка включає методологічні основи економічного аналізу, господарського обліку, різноманітні концепції, підходи та механізми встановлення слабких сторін підприємства, тоді як аналіз передбачає розгляд, вивчення будь-чого через розкладання, конкретизацію об'єкта на складові. Отже, аналіз — це більш вузьке поняття ніж діагностика. Аналіз, зокрема фінансовий, є тим основним методологічним прийомом, на якому базується система фінансової діагностики підприємства. А також концепція діагностики на даному етапі розвитку економічних наук ще не знайшла свого належного відображення у літературі та не звернула уваги на себе видатних науковців, які б визначили її зміст.

На основі аналізу існуючих трактувань сутності діагностики нами запропоновано авторське визначення поняття «фінансова діагностика», згідно з яким: фінансова діагностика — це процес, що складається з аналітичних, дослідницьких та пошукових дій, які спрямовані на виявлення проблем та можливостей господарюючого суб'єкта, задля уникнення кризових явищ та підвищення ефективності прийняття управлінських рішень на підприємстві.

За нестабільності економіки, впливу на неї різного рівня економічних криз першочерговим має бути не здійснення фінансового аналізу, що постійно матиме місце, а всебічна фінансова діагностика підприємств, що дозволяє отримати ґрунтовніші й об'єктивні результати, що є основою прийнят-

тя власниками, менеджерами, партнерами, інвесторами підприємств дієвих та ефективних рішень.

В умовах ринку фінансова діагностика є обов'язковою складовою управління підприємством будь-якої організаційної форми та форми власності. Вона передбачає проведення повномасштабного аналізу результатів господарської діяльності підприємства.

Проведенні фінансової діагностики передбачає вирішення таких основних завдань [19]:

1) визначення стану підприємства на момент дослідження, а саме фінансового і майнового стану підприємства, достатності капіталу для його поточної діяльності та довгострокових інвестицій, потреби в податкових джерелах фінансування, здатності до нарощування капіталу, раціональності використання позикових коштів, ефективності діяльності підприємства;

2) виявлення тенденцій і закономірностей у розвитку підприємства за досліджуваний період;

3) визначення «вузьких місць», що негативно впливають на фінансовий стан підприємства;

4) виявлення резервів, які підприємство може використувати для поліпшення фінансового стану.

В основі фінансового аналізу лежить аналіз і управління фінансовими ресурсами суб'єктів господарювання. Фінансова діагностика значно розширює коло проблем для вивчення і дозволяє вирішувати більш складні проблеми стратегічного характеру. В умовах ринкової економіки підприємство вступає в конкурентні відносини з іншими виробниками. Для уникнення банкрутства і забезпечення високої конкурентоспроможності свого підприємства необхідна фінансова діагностика. Фінансова діагностика є одним з інструментів дослідження ринку та забезпечення конкурентоспроможності підприємства, за допомогою якого відбувається раціональний розподіл матеріальних і фінансових ресурсів.

На нашу думку, фінансова діагностика будь-якого суб'єкта господарювання має здійснюватися за такими основними етапами (рис. 1).

Перший етап — проведення аналізу забезпечення підприємства капіталом та своєчасне виявлення відхилень фактичних показників від рекомендованих їх нормативних значень, що свідчать про фінансову стійкість підприємства. Основним завданням цього етапу є оцінка можливостей фінансування різних видів діяльності, а також спроможність розраховуватися за фінансовими зобов'язаннями.

Слід підкреслити, що обов'язковим є проведення аналізу фінансових показників в динаміці, порівнюючи фактичні показники із плановими за попередні роки.

Фінансовий аналіз діяльності підприємства може складатися з таких шести етапів: оцінка майнового стану підприємства та динаміка його зміни; аналіз фінансових результатів діяльності підприємства; аналіз ліквідності; аналіз ділової активності; аналіз платоспроможності (фінансової стійкості); аналіз рентабельності.

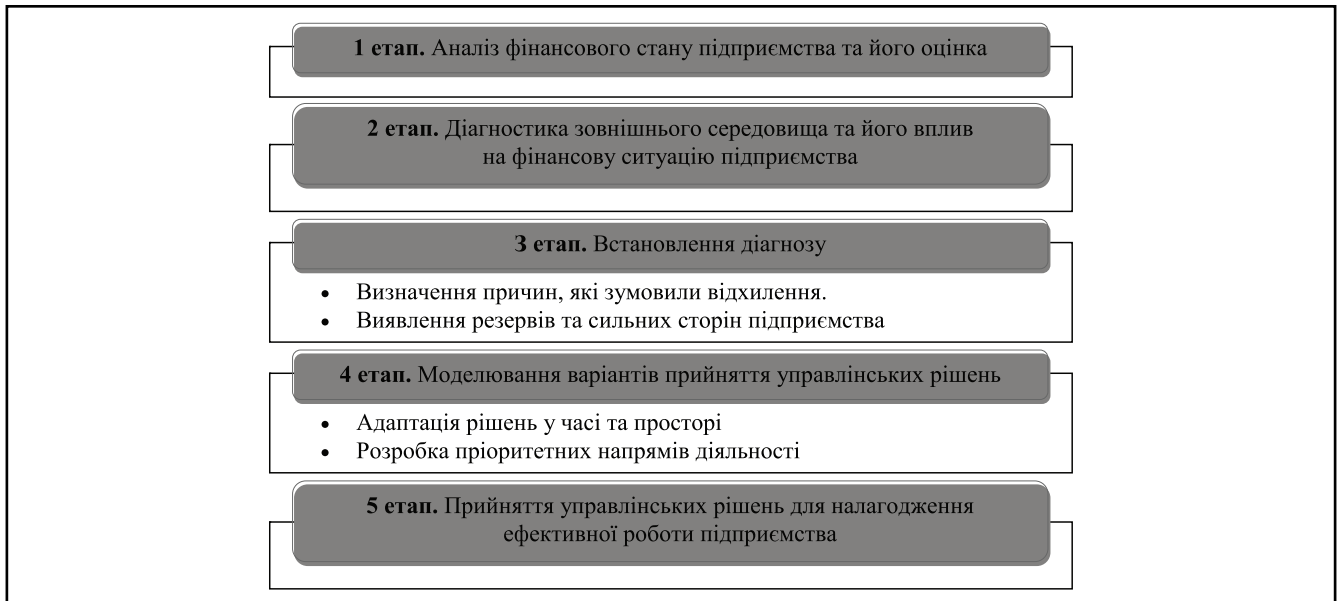


Рисунок 1. Етапи здійснення фінансової діагностики підприємства

Розраховані показники зіставляються з певними нормативами. Нормативи можуть бути державні, галузеві та внутрішні, розроблені підприємством і являють собою допустимі критичні значення, межі. У результаті зіставлення та порівняння розрахованих показників із певними нормативами встановлюються відхилення факту від плану та визначається рівень прийнятності виявлених відхилень.

Задля здійснення повного аналізу фінансового стану підприємства, необхідно застосувати факторний аналіз, який дозволяє поглибити результати, отримані у межах загального аналізу. Його спрямовано на кількісну оцінку впливу різноманітних чинників на зміну фінансових результатів діяльності підприємства. Для ефективного управління підприємством факторний аналіз є надзвичайно важливим, він дозволяє виявити чинники прямого і непрямого впливу на прибуток, оцінити ступінь їх впливу і визначити, що в діяльності підприємства і якою мірою, необхідно змінювати для покращення його фінансових результатів.

На другому етапі необхідно здійснити оцінку зовнішнього середовища. До факторів зовнішнього середовища можна віднести: ринок; конкуренти; попит на продукцію, послугу, товар; споживачі, їхні уподобання; мотиви закупівель; канали збуту продукції; постачальники; транспорт; банки; реклама тощо.

Оскільки зовнішні фактори перебувають поза зоною постійного контролю з боку керівництва підприємства, але їхній вплив на стратегічне й оперативне планування є суттєвим, варто приділяти їм належну увагу. Тому ми вважаємо за необхідне поряд з обліковою політикою суб'єкта господарювання запроваджувати внутрішнє положення підприємства про фінансову політику, в якому б в обов'язковому порядку зазначалося системно здійснювати: розробку оптимальної концепції управління фінансовими ресурсами організації, що забезпечує поєднання високої прибутковості і захисту від підприємницького ризику; визначення основних

напрямків використання фінансових ресурсів на поточний період (місяць, квартал) і на перспективу (рік і триваліший період). При цьому враховують перспективи розвитку виробничої і комерційної діяльності, стан макроекономічної кон'юнктури (оподаткування, облікова ставка банківського відсотка, тарифи внесків до державних позабюджетних фондів, норми амортизаційних відрахувань по основних засобах і нематеріальних активах та ін.); організовувати практичні дії, направлені на досягнення поставленої мети (вибір способів фінансування підприємства, оцінка реальних інвестиційних проектів і т.п.).

Третій етап передбачає встановлення діагнозу, а саме – оцінки забезпечення діяльності підприємства капіталом, оцінка фінансової безпеки, встановлення «сильних» та «слабких» сторін, визначення причин, які зумовили недостатній рівень забезпеченості фінансовими ресурсами та викликали незадовільний стан в діяльності підприємства. А також виявлення резервів у разі надмірного забезпечення капіталом.

На четвертому етапі здійснюється розроблення планів, прогнозів та стратегії щодо діяльності суб'єкта господарювання. Результатом діагностики є отримання певної кількості основних інформативних параметрів, які точно й об'єктивно відображають роботу підприємства. За цими результатами формуються плани і прогнози, розробляється стратегія дій та заходів на макро– і мікрорівні, здійснюється розробка пріоритетних напрямів діяльності.

На останньому п'ятому етапі формується загальний висновок, на підставі якого приймаються управлінські рішення щодо подальшого сценарію дій існування підприємства.

Основою діагностики є загальноприйняті принципи [19], які уточнені нами і представленні рис. 2:

- своєчасність – проведення діагностики до виникнення кризової ситуації, появи перших ознак банкрутства, враховувати динамічність діяльності підприємства;

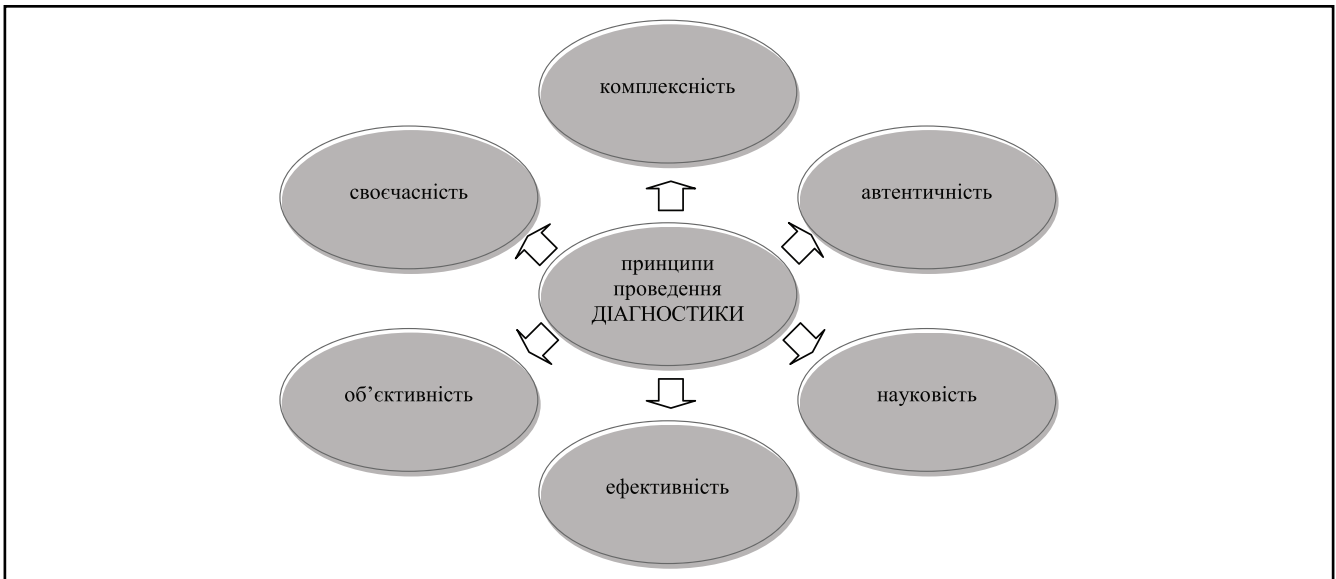


Рисунок 2. Принципи проведення діагностики

– комплексність – дослідження окремих явищ і процесів в комплексі з усіма іншими взаємопов'язаними явищами, чинниками, цілями;

– науковість – підґрунтя діагностики є науково-обґрунтовані принципи, поняття, категорії, закономірності, методології та методи дослідження;

– автентичність – діагностування базується на первинній, достовірній інформації;

– об'єктивність – здійснення діагностики за попередньо розробленою програмою дослідження, за чітко визначеними базовими параметрами з мінімальним впливом фактора суб'єктивізму; у процесі діагностики необхідно використовувати тільки реальні факти, методи та заходи, щоб знизити рівень неточних оцінок;

– ефективність – постійне порівняння позитивних і негативних наслідків проведення діагностики підприємства та витрати, пов'язаних з цим процесом.

Висновки

Концепція діагностики на сучасному етапі ще не склалася і потребує подальшого глибокого вивчення та розвитку. На основі проведеного дослідження сформовано власне визначення поняття «фінансова діагностика», як процес, що складається з аналітичних, дослідницьких та пошукових дій, які спрямовані на виявлення проблем та можливостей господарюючого суб'єкта, задля уникнення кризових явищ та підвищення ефективності прийняття управлінських рішень на підприємстві.

Фінансова діагностика дозволяє дати відповіді на такі запитання: щодо ступеня кредитоспроможності та здатності підприємства зберегти свою спроможність платити за боргами, щодо траєкторії розвитку фірми протягом усього періоду кредитування з урахуванням його фінансового стану, щодо наявності фінансового потенціалу для підтримання платоспроможності тощо.

Реалізація розробленого алгоритму фінансової діагностики сприятиме істотному підвищенню точності прогнозування на підприємствах. Фінансова діагностика має стати основою для проведення глибокого аналізу зовнішнього і внутрішнього середовища бізнесу, виділення основних факторів, що визначають фінансовий стан та його динамічні властивості; визначення, на основі аналітичного аналізу інформації, реального стану підприємства та причин ускладнень, при виявленні останніх; визначення тенденцій розвитку підприємства та оцінка його можливостей реалізації цілей.

Список використаних джерел

1. Стратегия и тактика антикризисного управления фирмой / Под общ. ред. проф., докт. экон. наук А.П. Градова, проф., д.э.н. В.И. Кузина. – Спб.: Специальная литература, 1996. – 510 с.
2. Контроллинг как инструмент управления предприятием. Под ред. Н.Г. Данилочкиной. – М.: Издательское объединение «ЮНИТИ», 1999. – 278 с.
3. Савицкая Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятий. – Мн.: Новое знание, 2001. – 688 с.
4. Шеремет А.Д., Сайфулин Р.С. Методика финансового анализа. – М.: ИНФРА-М, 1996. – 176 с.
5. Кони́на О.В. Финансовая диагностика: Учеб. пособие. – Волгоград: Деловой мир, 1998. – 265 с.
6. Фаріон І.Д. Діагностика і економічний аналіз у сфері послуг: курс лекцій / І.Д. Фаріон, Л.І. Савчук, С.М. Жукевич / За ред. д.е.н., проф. І.Д. Фаріона. – Тернопіль: Вид. «Екон. думка», 2005. – 260 с.
7. Раппопорт В. П. Диагностика управления: практический опыт и рекомендации / В.Ш. Раппопорт. – М.: Экономика, 1988. – 127 с.
8. Коротков Э.М. Концепция менеджмента / Э.М. Коротков. – М.: Дека, 1997. – 304 с.
9. Оцінка і діагностика фінансової стійкості підприємства: монографія / М.О. Кизим, В.А. Забродський, В.А. Зінченко, Ю.С. Копчак. – Х.: Видавничий дім «ІНЖЕК», 2003. – 144 с.

10. Ковалев А.И. Анализ финансового состояния предприятия / А.И. Ковалев, В.П. Привалов. – М.: Центр экономики и маркетинга, 1997. – 192 с.
11. Бланк И.А. Управление прибылью / И.А. Бланк. – К.: «НИКА-Центр», 2000. – 544 с.
12. Зимин Н.Е. Анализ и диагностика финансового состояния предприятий: Учеб. пособие. – М.: Инфра-М, 2002. – 321 с.
13. Глазов М.М. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия: Учебник для студентов вузов / М.М. Глазов; Балт. ин-т управ. – СПб.: Андреевский издательский дом, 2006. – 448 с.
14. Давыдова Г.В., Беликов А.Ю. Методика количественной оценки риска банкротства предприятий // Управление риском, 1999. – №3. – С. 13–20.
15. Савчук В.П. Финансовая диагностика и мониторинг деятельности предприятия. Практические подходы и технологии. – К., 2004. – 173 с.
16. Коласс Б. Управление финансовой деятельностью предприятия. Проблемы, концепции и методы / Б. Коласс; [пер. с франц.]. – М.: Финансы, ЮНИТИ, 1997. – 576 с.
17. Руденко Л.В. Прогностична оцінка і аналіз діяльності транснаціональної корпорації у векторі глобального стратегічного управління / Л.В. Руденко // Регіональні перспективи. – 2000. – №4 (11). – С. 87–91.
18. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия / Под ред. П.П. Табурчука, В.М. Тумина, М.С. Сапрыкина. – Ростов н/Д: «Дело», 2002. – 322 с.
19. Афанасьев М.В., Білоконенко Г.В. Економічна діагностика: Навчально-методичний посібник. – Х.: ВД «ІНЖЕК», 2007. – 296 с.

РОЗВИТОК РЕГІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

УДК 711.4 + 364.122.5

М.М. ГАБРЕЛЬ,
д.т.н., професор,
Й.Я. ХРОМ'ЯК,
к.т.н.,
Н.М. ЛИСЯК,

к.е.н., Навчально-науковий Інститут підприємництва та перспективних технологій
Національного університету «Львівська політехніка»

Суспільний потенціал у просторовій організації та розвитку міст

У статті досліджено зв'язки між суспільним потенціалом міста та архітектурно-містобудівною організацією. При цьому теоретично переосмислено проблематику суспільного потенціалу для містобудівних завдань; здійснено вибір методів дослідження; дана характеристика суспільного потенціалу Львова з урахуванням об'єктивних та суб'єктивних його властивостей; виявлено зв'язки між суспільним потенціалом та простором, а також просторової локалізації потенціалу. Обґрунтовано шляхи просторових змін на основі вимог структуризації та ефективного використання суспільного потенціалу.

Ключові слова: суспільний потенціал міста, архітектурна організація простору, ефективність взаємозв'язків.

В статье исследованы связи между общественным потенциалом города и архитектурно-градостроительной организацией. При этом теоретически переосмыслена проблематика общественного потенциала для градостроительных задач; осуществлен выбор методов исследования; дана характеристика общественного потенциала Львова с учетом объективных и субъективных его свойств, выявлено связи между общественным потенциалом и пространством, а также пространственной локализации потенциала. Обоснованы пути пространственных изменений на основе требований структуризации и эффективного использования общественного потенциала.

Ключевые слова: общественный потенциал города, архитектурная организация пространства, эффективность взаимосвязей.

The article investigates the connection between the social potential of the city and the architectural and urban planning organization. In this theoretical perspective reconsidered public building for urban problems, making selection methods of research; the characteristic of public building in Lviv with the subjective and objective of its properties, found a link between the public and the potential of space and spatial localization capabilities. The ways of spatial changes based on the requirements of structuring and efficient use of public building.

Постановка проблеми. Згідно з положеннями теорії урбаністики основними чинниками, що впливають на розвиток (стагнацію, деградацію) та управління містами, є людина – середовище – діяльність [3]. Одним з авторів статті запропонована власна теорія просторової організації та розвитку містобудівних систем, в основі якої п'ятивимірна модель простору, що описується координатами «людина – функція – умови – геометрія – час» [2]. Слід зазначити, що в усіх теоріях розвитку міст людина займає пріоритетне місце, а людський вимір виступає узагальненою змінною містобудівного простору. Населення міст (територій) може бути структуроване за різ-

ними ознаками: віком, статтю, кваліфікацією тощо. Для аналізу людського виміру містобудівного простору використовуються показники кількісні – число, щільність людей; якісні – духовність, освіченість, а також авторами пропонується ввести характеристику суспільних відносин.

На жаль, зацікавлення суспільними відносинами (суспільним потенціалом розвитку міст) в українській урбаністичній науці є недостатнім. В економічній та соціальній науках ширше використовується поняття суспільного капіталу та акцентується увага до його вивчення. Збільшення зацікавлення суспільним капіталом викликане його очевидною корисністю, на що вказують і закордонні дослідники (Woolcock, 1998; Putman 1995; Baker 2000). Обґрунтовується потреба зростання суспільного капіталу, що дає шанс для активізації розвитку суспільно-економічних систем [7–9].

В економіці поєднання культури та економіки виступає як шлях удосконалення суспільних систем (суспільна вартість), тобто суспільний капітал є джерелом суспільного розвитку, що пов'язується з якістю людського життя. В соціології вважається, що зв'язки та відносини між людьми як суспільний капітал – найважливіші в житті, часто дають більші відчуття щастя, ніж матеріальні блага, та задоволення з власних досягнень. Отже, суспільний капітал має вартість економічну й характеризує активність ринку, а також соціальну, що визначає якість людського життя.

Rymza (2007) показує зміни пріоритетів чинників соціально-економічного розвитку: від капіталу фінансового (те, що маємо) в минулих періодах, через людський капітал (те, що знаю і можу) в сучасних умовах, до суспільного (те, кого знаю і які зв'язки маю) в постсучасному суспільстві. Це проявляється на різних рівнях – від індивідуального до значних суспільних груп, та в різноманітних територіальних системах, у тому числі в містах. Можна зробити припущення, що суспільний капітал отримує в нових умовах зростаюче значення і для розвитку містобудівних систем. Розширення популярності суспільного капіталу на фоні інших типів капіталу розвитку систем пов'язується з новими вимогами до «ринку», що орієнтований на якість і має бути еластичним. Сучасна модель ринку вимагає від учасників інноваційності, узгодженої співпраці, коректної поведінки. Там, де вищий рівень суспільного капіталу, є нижчими витрати на ведення діяльності та зростання її ефективності.

Суспільний капітал трактується як доповнення капіталу людського – найновіше обладнання та найінноваційніші ідеї в руках чи в голові наймудрішої людини дадуть небагато, якщо особа не матиме доступу (контактів, відносин) з іншими людьми та суспільними групами. Тобто людський капітал зосереджений в окремих елементах, а суспільний – у зв'язках та відносинах. Якщо середовище вміє співпрацювати, дотримуватися зразків і норм, довіряти, це впливає на структурні показники цілої системи та її функціонування.

Суспільний капітал, створюючи такі риси суспільства, як довіра, норми поведінки та зв'язки, може покращувати управ-

лінські рішення. Довіра підвищує активність, обумовлює відкриті інноваційні дії та здатність на ризик. Відповідні підходи можуть дати користь, вплинути на динаміку розвитку, в тому числі містобудівних систем, а отже й якість життя суспільства. Недовіра веде до пасивності, обережності, опортунізму, збільшення суспільних дистанцій, а в цілому знижує суспільний потенціал (апатія, брак бажання брати участь у заходах та приймати рішення для розв'язку проблем). Слід визнати, що серед «адаптаційних» засобів до нової ситуації, яка склалася після 1990 року, важливу роль відігравала суспільна мережа. Поприятком для багатьох стали суспільні зв'язки, які й визначали стан суспільного поділу народу.

Розгляд явищ урбанізації, проблем просторової організації та розвитку містобудівних систем з погляду суспільного потенціалу допоможе не тільки зрозуміти нові механізми розвитку міст, а й розкриє шляхи та потенціал покращення міського середовища і якості життя мешканців. Це питання в час кризи і недосконалості ринкових механізмів заслуговує на особливу увагу. Обґрунтована проблема набуває особливого значення для великих міст, де суспільно-економічна ситуація характеризується як кризова. Виходом з неї може послужити багатовимірний погляд на функціонування міст та узгодження різних вимірів.

Категорії, використовувані в статті. Урбанізація – виникнення нових і розбудова існуючих міст, процес інтенсифікації міських форм просторової організації та життєдіяльності суспільства. Суспільний капітал в економіці та соціології означає капітал, який ґрунтується на суспільних зв'язках та взаємодії, завдячуючи чому окремі елементи можуть отримувати більші вигоди (з економічної та соціальної точок зору).

Путман розділяє суспільний капітал на такий, що пов'язує та розділяє. Перший тип творять зв'язки в одній суспільній групі; другий відноситься до зв'язків між представниками, що належать до різних суспільних груп. Як визначають дослідники суспільного капіталу, надмірно сильні зв'язки в межах окремої групи можуть мати й негативні наслідки, зокрема «відкидання» людей, що не належать до групи, застосування до «чужих» обмежень, примусу. (На таких умовах діє мафія та злочинний світ.) Суспільний капітал твориться довірою членів організації до себе, спільними нормами та цінностями, які визнаються. Виділяється економічний, соціальний та культурний виміри.

Автори аналізують просторову складову суспільного капіталу та розглядають у статті суспільний потенціал просторової організації й розвитку міст. Врахування суспільного потенціалу має значення для ширшого використання в містобудівній практиці нових форм потенціалу розвитку міст, ефективного врахування людського виміру (розглядається не лише демографічна складова та трудові ресурси міст). На актуальність дослідження вказує також аналіз оновленої в останні роки містобудівної документації.

Мета статі – дослідити зв'язки між суспільним потенціалом міст та архітектурно-містобудівною організацією. При цьому вирішувались завдання:

1) теоретичного осмислення проблематики суспільного потенціалу для містобудівних задач;

2) вибору методів дослідження порушеної проблематики;

3) характеристики суспільного потенціалу Львова з урахуванням об'єктивних та суб'єктивних властивостей;

4) виявлення зв'язків між суспільним потенціалом та простором Львова, а також просторової локалізації цього потенціалу;

5) обґрунтування шляхів просторових змін на основі вимог структуризації та ефективного використання суспільного потенціалу.

Виклад основного матеріалу

I. Теоретичне осмислення проблематики. Вимагають теоретичного осмислення для задач містобудування дві фундаментальні категорії: суспільний потенціал міста; архітектурна організація простору та структуризація його зв'язків (взаємовпливів). Важливим є впорядкування системи показників оцінки взаємодій між суспільним потенціалом та архітектурною організацією простору міста, а також показників розвитку міста.

Багатоаспектність суспільного потенціалу обумовлює факт, що поняття є складним щодо формалізації для дослідження. Аналіз концепцій суспільного капіталу дозволяє виділити його компоненти: довіра, норми, цінності, а також форми мережі взаємин. Відповідно, можна ввести показники та характеристики (рівня довіри, відповідність норм і цінностей до суспільної корисності й демократичних цінностей; щільність, межі та інтенсивність мережі капіталів). Якщо прийняти, що суспільний капітал включає такі компоненти, як довіра, норми, цінності, характеристику мережі, відповідно суспільний потенціал виступає сумою показників цих елементів.

Архітектурна організація – структурно-параметричне та просторово-часове впорядкування й узгодження елементів і зв'язків простору міста, яке забезпечує розвиток систем. Включає три типи задач: розміщення елементів у просторі; функціонального зонування (площинні задачі); комунікаційні (розпланування вуличної мережі – лінійні задачі).

Ефективність взаємодій суспільного потенціалу та містобудівної організації може бути оцінена складовими:

- економічними (впливу на господарську активність мешканців);
- соціальними (якість життя людей);
- екологічними (шкідливі наслідки щодо людини й довкілля);
- архітектурними (естетика міського простору, зручність користування).

Серед показників оцінки взаємозв'язку стосовно впливу на господарську активність мешканців варто виділити: бажання працювати на власну справу; здатність братися за складні проблеми та ризиковані завдання; мислення майбутнім та планування нових справ.

Якість життя можливо оцінити об'єктивними показниками, що трактують його як систему умов життєдіяльності людини: стан природного й культурного середовища; рівень матеріальних умов життя, суспільні умови та стан власного здо-

ров'я. Проте відносини між цими характеристиками різняться – один і той самий матеріальний стан для однієї людини може викликати задоволення, а для іншої бути незадовільним. Для хворої людини найважливішим показником якості життя є стан її власного здоров'я. Для людей із різним рівнем культури неоднакове значення має стан природного та культурного середовищ. Отже, життя людини слід сприймати з позицій власної перспективи, суб'єктивності оцінки ситуації, а почуття комфорту – дискомфорту залежить від структури потреб, індивідуальної системи цінностей та розуміння сенсу життя.

Оперуємо такими об'єктивними характеристиками якості життя, як: стан природного і культурного середовища; рівень матеріальних умов; суспільні умови; стан власного здоров'я.

Екологічні показники частково входять до групи показників, що характеризують якість життя, проте важливо визначати шкідливі наслідки щодо людини й довкілля від взаємодій суспільного потенціалу та архітектурних вирішень. Архітектурні – показники функціонального зонування, розпланування територій, розміщення окремих елементів у просторі міста, а також показники його розвитку (територіального розширення, зміни концентрації простору та його агрегованих елементів).

Оцінку взаємодій досліджуваних явищ виконано відповідно до методології, коли кожна змінна визначалася показником впливу на покращання (погіршення) ситуації. Прийнято, що погіршення встановлюється від 0 до -1, а покращення – від 0 до +1.

Здійснене теоретичне осмислення порушеної проблеми дає можливість перейти до конкретизації методик дослідження та безпосереднього аналізу окреслених взаємозв'язків у Львові.

II. Методи дослідження проблеми. Для встановлення зв'язків суспільного капіталу з простором міста використовувались традиційні методики: картографічні – для аналізу локалізації різних суспільних груп у просторі; статистичні – для аналізу соціально-демографічної ситуації, стану простору різних суспільних груп; соціальні опитування – для уточнення емпіричних матеріалів.

При проведенні дослідження використовувалась експертна методика, тобто застосовувались опитування компетентних експертів. Принагідно слід зауважити, що з означеного питання нема опрацьованих ефективних методик. Завдання експертів полягало в оцінці отриманих тверджень щодо урбаністичних проявів окремих складових суспільного потенціалу. В групу експертів увійшло 15 осіб, головно архітектори-урбаністи. З використанням отриманих результатів створено компоненти містобудівної діяльності з просторової організації та розвитку міст, а також очікувані передбачення від активізації суспільного потенціалу в містах.

При дослідженні стану суспільного потенціалу Львова бралися до уваги: вік, освіченість, фахова зайнятість, політичні орієнтації, духовні цінності та матеріальний стан, тобто кількісні та якісні характеристики. За отриманими показниками можна здійснити типологію суспільного потенціалу,

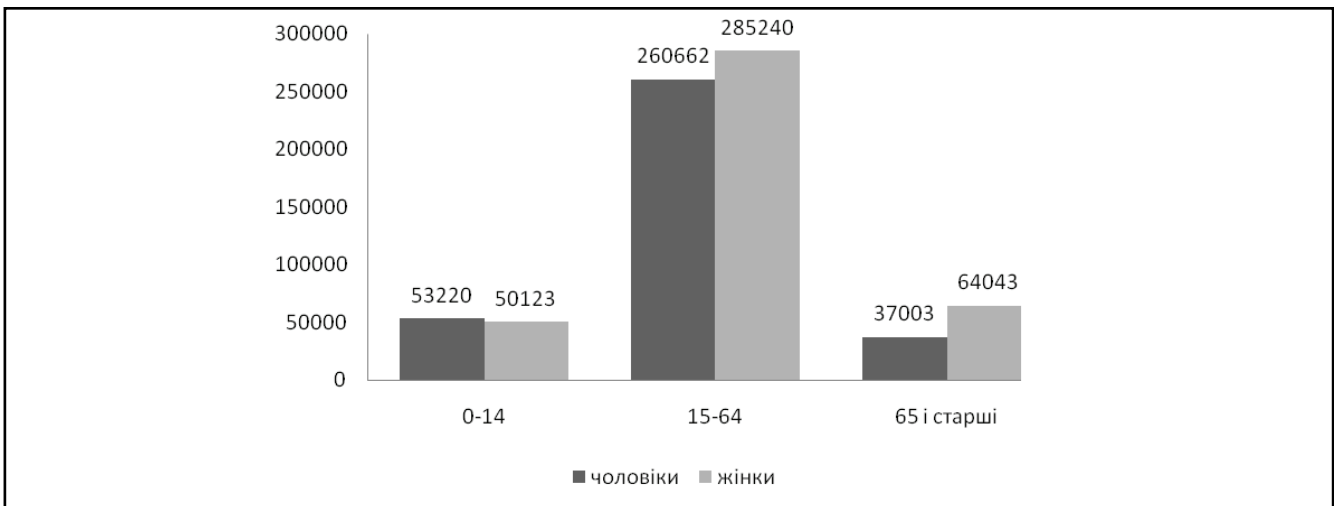


Рисунок 1. Вікова структура населення м. Львова [6]

оскільки за такими характеристиками й формуються основні суспільні групи та відповідні зв'язки між ними.

III. Характеристика суспільного потенціалу Львова. Чисельність постійного населення м. Львова станом на 01.01.2012 становила 750,3 тис. осіб. Вікова структура постійного населення міста відображена на рис. 1.

Серед львів'ян 27,3% мають вищу освіту, 27% – середню спеціальну, 45,7% – середню освіту. Зазначимо, що упродовж останніх років у місті спостерігається тенденція скорочення населення як за рахунок природного приросту, так і міграційних переміщень. Така ситуація значною мірою детермінує стан шлюбності й розлучуваності та загострює проблему народжуваності. У Львові 85,1% сімей складаються з 2–4 членів, 4,1% становлять самотні громадяни.

Національний склад населення міста сформувався історично. Львів було засновано як місто з переважаним русь-

ким населенням, проте вже в середині XIII ст., після перенесення сюди столиці Галицько–Волинського князівства, стали з'являтися національні меншини, зокрема вірменська і німецька. Після приєднання Львова до Польського королівства більшість населення склали поляки і німці, які згодом асимілювалися. В цей час сформувалися вірменський і єврейський квартали з частковим самоврядуванням. За австрійського панування подібна етнічна ситуація збереглася. У міжвоєнний період XX ст. більшість населення становили поляки, приблизно третину – євреї, близько десятини – українці. В результаті Голокосту та операції «Вісла» у Львові практично не залишилися євреїв і поляків, натомість з приходом радянської влади зросла частка росіян. З індустріалізацією міське населення поповнилося українцями, урбанізованими з мешканців області. Сьогодні у Львові проживає 88,1% українців, 8,9% – росіян, 0,3% – євреїв, 0,9% – поляків, 0,4% – білорусів [1].

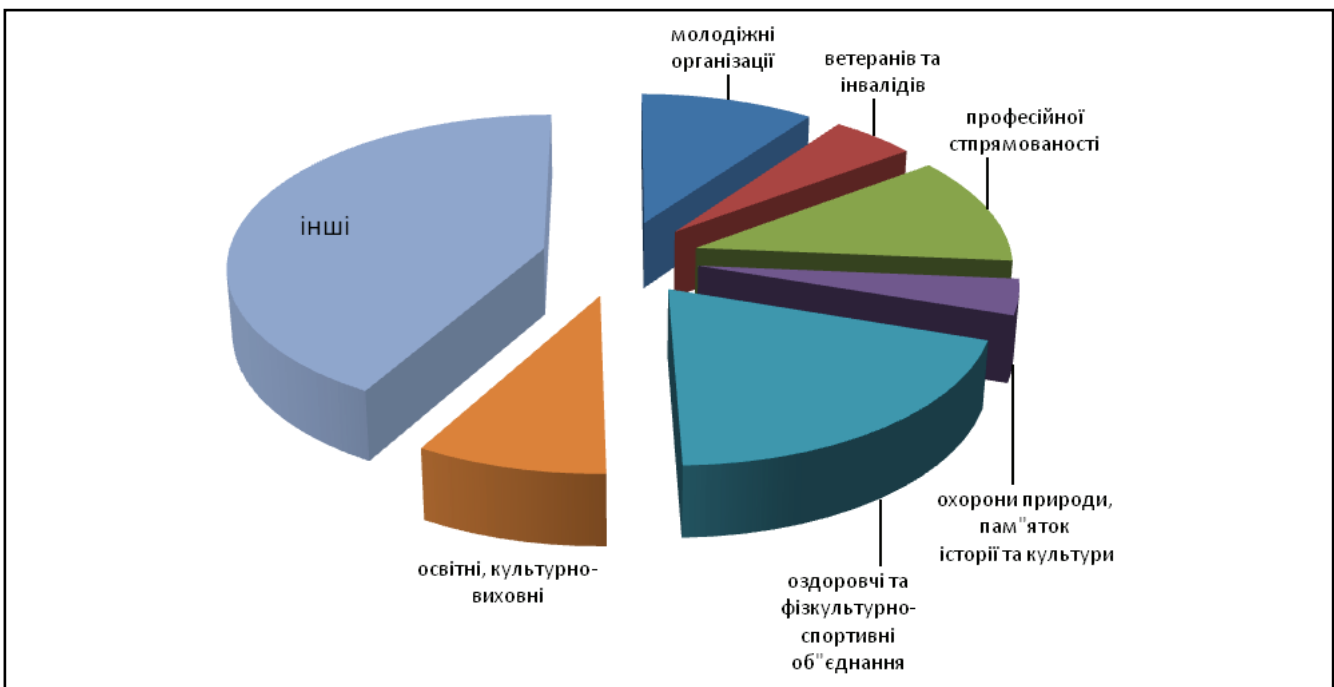


Рисунок 2. Структура громадських організацій м. Львова станом на 01.01.2013 [4]

РОЗВИТОК РЕГІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

Триелементне трактування суспільного потенціалу потребує інформації не тільки щодо рівня досліджуваного явища відносно виділених груп (вікових, за рівнем освіти, фахової зайнятості, політичні орієнтири, духовності та матеріального стану), а й у межах самих груп (мережі зв'язків, довіри та суспільних норм). Такі характеристики в сьогодишніх містах визначають підходи до організації простору та шляхів його розвитку.

Зібрані статистичні та дані натурних обстежень вказують на високий рівень впорядкування суспільного потенціалу в м. Львові, зокрема щодо політичних орієнтирів, духовних цінностей та матеріального стану. Станом на 01.01.2013 у місті зареєстровано 1980 політичних партій і 2813 громадських організацій (рис. 2).

У місті діє ряд діаспорських організацій. Етнічні меншини і громади гуртуються навколо товариств і організацій. Для прикладу, російська меншина згуртовується навколо Російського товариства імені Пушкіна, яке діє на базі Російського культурного центру. Функціонує кілька російських молодіжних організацій. Польська громада згуртовується навколо Товариства польської культури Львівщини. Видається *Gazeta Lwowska* – найстаріша польськомовна газета світу, що виходить досі. Життя інших національних меншин менш зорганізоване, групується навколо релігійних організацій, наприклад, євреї гуртуються навколо синагоги, вірмени – навколо Вірменської церкви.

Львів'янам властивий високий рівень дотримання суспільних норм, що становить основу суспільного потенціалу. При цьому домінує прагматизм, що має певні прояви в просторі міста. Щодо формування та використання суспільного потенціалу моральні зв'язки стають основою довіри між людьми та співпраці для реалізації спільних намірів. У цьому відношенні слід підкреслити високу релігійність мешканців та їх отождення з певною релігійною громадою, високий показник релігійності серед молоді. У місті діє 263 релігійні громади, серед яких найбільшою є конфесія греко-католицької церкви (рис. 3).

Відсутність чітко окреслених спільних правил викликає тривогу та побоювання, що потенційні заходи можуть виявитися шкідливими. Для цього є певні підстави, оскільки сильні зв'язки всередині груп можуть пов'язуватися з недовірою до інших груп і окремих людей, що створює перешкоди для розбудови суспільної мережі в межах цілого міста. Аналіз мережевої складової суспільного потенціалу вказує, що львів'яни на відміну від інших вимірів потенціалу характеризуються низьким рівнем аналізованого явища. Це має вплив на різноманітні аспекти суспільного життя та на організацію простору міста. Явища мережі зв'язків, довіри та суспільних норм між собою взаємопов'язані, сильно проявляються в межах окремих суспільних груп і слабо – в межах цілого Львова.

Суспільні групи, що формуються за ознаками матеріального стану [5–6], вимагають аналізу взаємозв'язку матеріальних доходів – умов проживання – просторової локалізації в місті. Загальне задоволення від життя (сім'я, праця, фінансові можливості, задоволення від усього попереднього життя і окремих його складових) в суб'єктивній оцінці різних груп відрізняються, і це обумовлює формування оаз багатства і анклавів бід. Спостерігається цікава комбінація поганих умов проживання і високого рівня задоволення з життя, і навпаки. Експертні оцінки вказують на низький відсоток людей, задоволених зі свого матеріального статусу та умов проживання, як найважливіших характеристик якості життя.

Фахова зайнятість у суспільному потенціалі Львова. Зайнятість населення є змінною суспільно-демографічної характеристики мешканців. Загальна кількість найманих працівників Львова, зайнята в усіх сферах економічної діяльності, станом на 01.01.2012 становила 285,6 тис. осіб (38% населення міста). Структура зайнятості населення міста характеризується зменшенням частки зайнятих у суспільному виробництві, що обумовлено загальним старінням населення м. Львова. Трудові ресурси міста використовуються лише

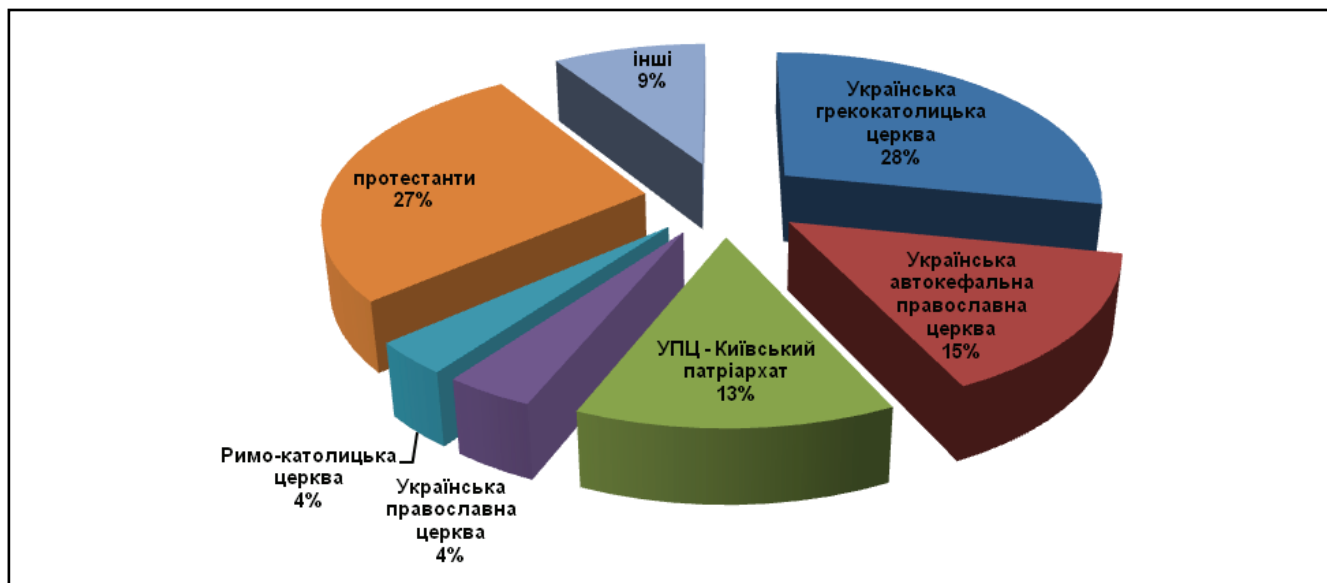


Рисунок 3. Структура релігійних конфесій м. Львова [5]

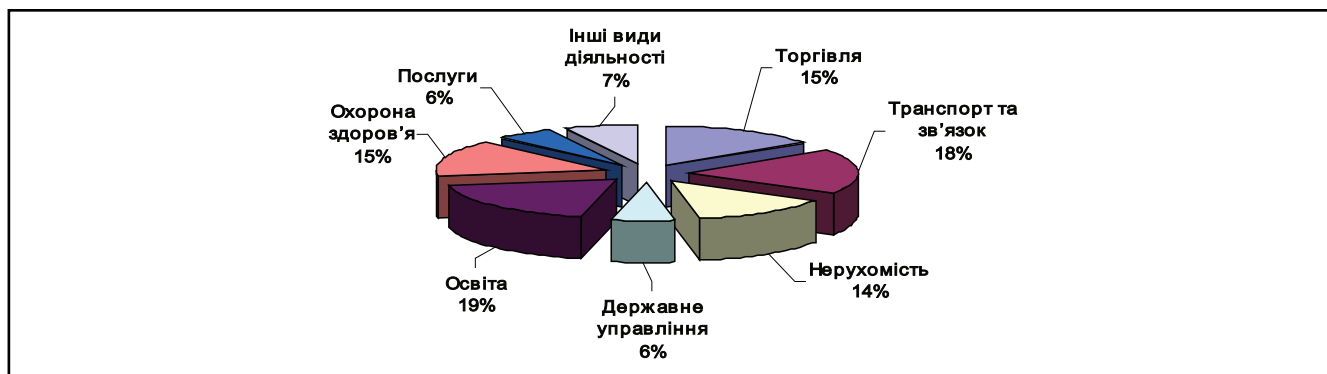


Рисунок 4. Структура зайнятості населення Львова за видами діяльності (без урахування зайнятих на малих підприємствах) [5]

на 73,7%, тобто наявний значний трудовий потенціал, який головню формують незайняте населення працездатного віку і безробітні (рис. 4).

Загалом декларується, що львів'яни є людьми з високими підприємницькими даними, виявляють значне зацікавлення підприємницькою діяльністю. На практиці означений потенціал значно менший, і це можна пояснити негативним досвідом та розчаруваннями в політиці держави, що завдало значного удару основам підприємливості (див. табл.). Відомо, що ділова активність визначає суспільний статус і залежить від суспільних і культурних умов, психологічної природи людини, а також від статі, віку, фаху й освіти.

Для завдань містобудування важливими стають дослідження явищ підприємливості мешканців. Спільний потенціал Львова низький, його творять невеликі суспільні групи. Самоідентифікація мешканців як спільноти невисока. Спостерігається тенденція до його компонування в просторі міста, але досі він неструктуризований і розпорошений.

Зібрані емпіричні дані вказують на наявність зв'язків між суспільним потенціалом (капіталом) та простором міста. Існуючі залежності між досліджуваними явищами не вдалося підтвердити кількісними показниками, а лише якісними характеристиками. Встановлені загальні впливи суспільного потенціалу на диференціацію простору (об'єктивні та суб'єктивні оцінки), а також на архітектурно-ландшафтну організацію окремих фрагментів простору міста. Виявлено, що чим вищий рівень суспільного потенціалу, тим краща організація простору. Відповідно можна прийняти, що ця складова просторового потенціалу впливає на містобудівну політику та вирішення локальних завдань у містах.

Встановлено, що якість простору залежить від типу суспільного потенціалу та різних суспільних груп (вік, освіта, фах, політичні орієнтири, духовні цінності, матеріальний статус). Най-

більший ефект при суб'єктивній та об'єктивній оцінці спостерігається в тих типах потенціалу, де проявляються всі його складові: мережа зв'язків, довіра, норми поведінки. Відбувається це тому, що складові суспільного потенціалу між собою пов'язані, а кожен з цих компонентів виконує свою функцію.

Оцінка, що була проведена у виділених суспільних групах, підтверджує, що на просторове урізноманітнення міста впливає не тільки рівень суспільного потенціалу, а й його тип. Найбільш позитивно простір для реалізації своїх суспільних потреб оцінює студентська молодь, яка характеризується всіма вимірами (мережі зв'язків, суспільних норм і довіри) і знаходять можливості для своєї реалізації як у просторі локального проживання (студентські містечка) і цілого міста. Позитивні оцінки відносяться як до суб'єктивної, так і об'єктивної частини. Це може пояснюватись традицією Львова як міста освіти.

Щодо зв'язків між суспільним потенціалом та шляхами і перспективами розвитку міста, то слід підкреслити важливе значення суспільного потенціалу, зокрема сформованого за ознаками матеріального стану, а також віку.

Встановлено, що підприємницька діяльність реалізується активніше людьми, які мають найбільші ресурси суспільного потенціалу (зв'язки, довіру та спільні норми). Вплив підприємливості має мати важливе значення на шляхи та форми розвитку міста. Суспільний потенціал до певної міри диверсифікує досліджуваний зв'язок, оскільки спостерігається збільшення різниці в питанні шляхів розвитку міста між людьми з різним типом суспільного потенціалу. На завершення наведемо структурно-логічну модель впливу суспільного потенціалу на простір міста (рис. 5).

Ефективним механізмом підвищення суспільного потенціалу міста є впорядкування мережі громадських просторів міста. Особливе місце займають вимоги виділення та відповідної архітектурної організації групового простору в місті.

Основні показники підприємницької діяльності м. Львова за 2006–2011 роки [5]

Показник	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Кількість підприємств–суб'єктів підприємницької діяльності на 10 тис. наявного населення, од.	145	152	151	156	133	116
у т.ч. малих підприємств	136	143	142	149	126	109
Місце в Україні	5	5	4	4	3	6
Кількість найманих працівників, тис. осіб	238,4	242,7	235,3	215,0	207,0	201,6
у т.ч. кількість найманих працівників малих підприємств, тис. осіб	71,9	71,5	70,0	67,8	66,5	63,7

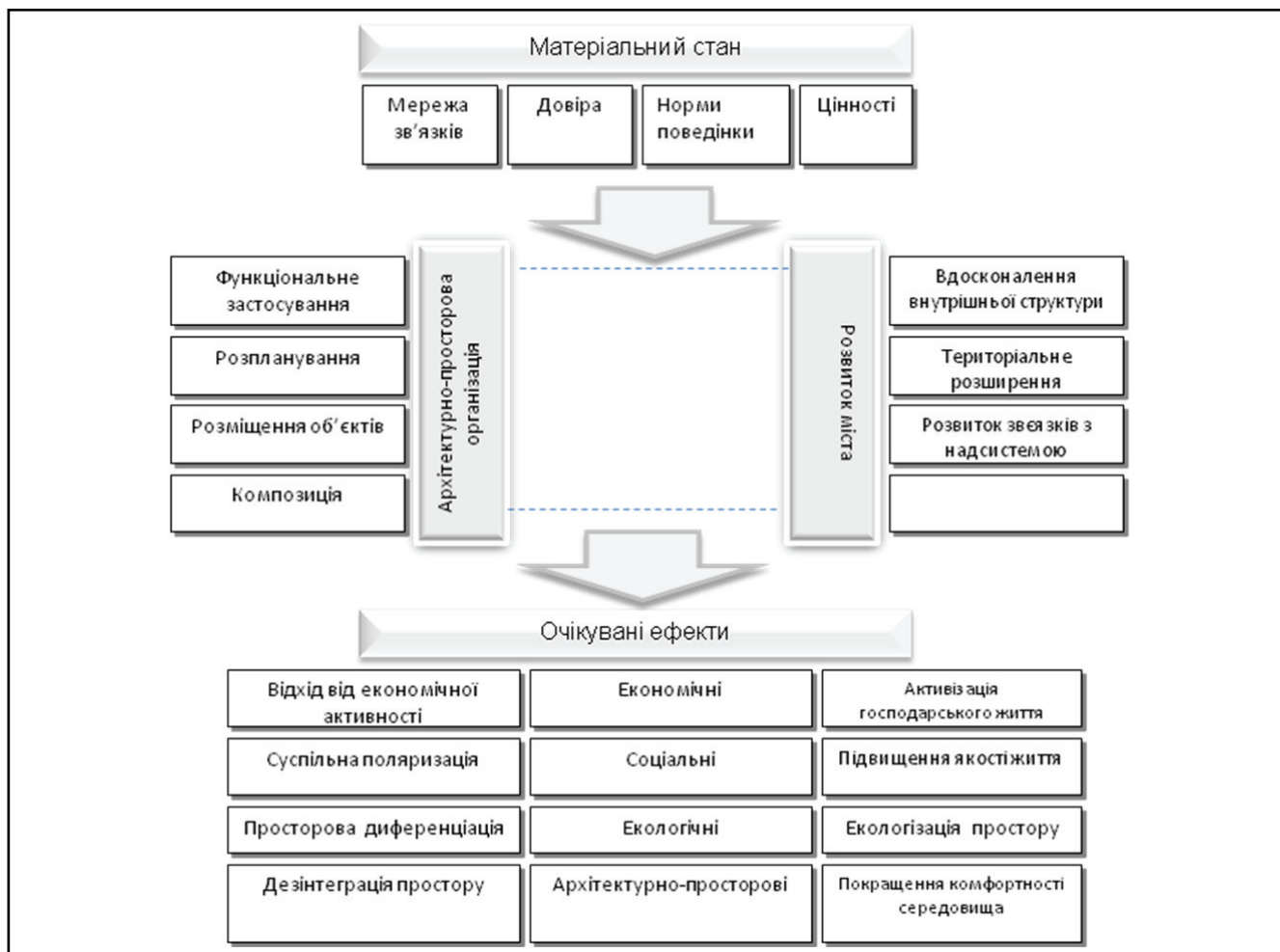


Рисунок 5. Модель впливу суспільного потенціалу на просторову організацію та розвиток міста

Висновки

1. Проведені дослідження показують роль і значення суспільного потенціалу для функціонування, просторової організації та обґрунтування шляхів розвитку міст. Можна стверджувати, що досліджувані зв'язки між суспільним потенціалом і простором міста мають анклавної характер та мало виявлені в просторі цілого міста. Підтверджено, що між досліджуваними явищами існують зв'язки, які можна виразити і кількісними показниками.

2. У нових політичних та соціально-економічних умовах має принципово змінитися методологія передпроектних досліджень та обґрунтування містобудівних рішень, зокрема у розрізі повнішого врахування людського виміру та дослідження соціального потенціалу. Слід відійти від трактування людини як засобу виробництва, узагальнено розглядаючи соціально-демографічні характеристики та обґрунтовуючи трудові ресурси для розвитку містоутворювальної та містообслуговуючої групи сфер. Врахування суспільної думки та суспільних відносин стає обов'язковим при розробці містобудівної документації та архітектурних проектів. Думка громади й її суспільних груп стає умовою суспільної підтримки пропонуваніх рішень, об'єднує локальні спільноти, ідентифікує їх з певним простором міста.

3. Міський простір детермінується рівнем суспільного потенціалу та його типом. Чим вищий рівень і більша консолідація складових суспільного потенціалу, тим зростають можливості для відповідної його фіксації в просторі та при визначенні шляхів і темпів розвитку міста. Кожна суспільна група має свої потреби: батьки з малими дітьми шукають місць безпечних, з майданчиками для ігор, що близько розташовані біля місць проживання; старші діти потребують інших просторів для контактів і відпочинку, мають забезпечити не лише умови для відпочинку, а й організацію пікніків, міні-концертів тощо.

4. У сьогоденні умовах у містобудуванні зростає увага не лише до громадського, а й до групового простору – як проміжного між приватним та громадським. Без сумніву, формування суспільного потенціалу є необхідним для функціонування, організації та розвитку міст, дає користь, зокрема підвищення якості міського середовища та комфортності умов проживання. Неврахування складових цього потенціалу створює загрози для простору та виступає гальмом розвитку міст.

Список використаних джерел

1. Всеукраїнський перепис населення 2001 [Електрон. ресурс] / Державна служба статистики України. – К., 2001. – Режим доступу: www.ukrcensus.gov.ua/

2. Габрель М.М. Просторова організація містобудівних систем: моногр. / М.М. Габрель; [Інститут регіональних досліджень НАН України]. – К.: Видавничий дім А.С.С, 2004. – 400 с.

3. Демин Н.М. Управление развитием градостроительных систем / Н.М. Демин. – К.: Будівельник, 1991. – 184 с.

Коригування генерального плану м. Львова. – [II стадія]. – Генеральний план. Пояснювальна записка [Електрон. ресурс]. – Львів, 2008. – Т. 1. – Режим доступу: <http://city-adm.lviv.ua/lmr/authorities-the-city/structure-lmr/management/management-architecture/generalnij-plan-m-lviv>

5. Статистичний щорічник міста Львова за 2011 рік: [статист. довід.] / Головне управління статистики Львівської області. – Львів, 2012. – 155 с.

6. Статистичні дані, які характеризують соціально-економічний стан Львівської області [Електрон. ресурс] / Львівське обласне управління статистики. – Львів, 2012. – Режим доступу: <http://www.stat-lviv.com>

7. Woolcock M. Social Capital and Economic Development: Toward a Theoretical Synthesis and Policy Framework / M. Woolcock // *Theory and Society*. – 1998. – №27 (2). – P. 151–208.

8. Putnam R. D. Bowling Alone: America's Declining Social Capital / R. D. Putnam // *Journal of Democracy*. – 2003. – №6 (1). – P. 65–78.

9. Fine B. Theories of Social Capital: Researchers Behaving Badly [Електрон. ресурс] / Ben Fine. – London: Pluto Press, 2010. – Режим доступу: www.socialcapitalgateway.org

УДК 631.24.008.1:634.635:519.874(477.46)

С.М. КОНЦЕБА,

к.е.н., ст. викладач, Уманський національний університет садівництва

Прийняття рішень щодо побудови плодоовочесховищ у Черкаській області в умовах ризику і невизначеності з використанням елементів математичного моделювання

У статті за результатами діяльності сільськогосподарських підприємств Черкаської області розглянуто питання щодо побудови овочесховищ у регіоні з метою отримання максимального прибутку. При цьому доведено ефективність використання елементів математичного моделювання при прийнятті управлінських рішень в умовах ризику й невизначеності.

Ключові слова: плодоовочесховище, ризик, прибуток, модель.

В статье по результатам деятельности сельскохозяйственных предприятий Черкасской области рассмотрен вопрос построения овощехранилищ в регионе с целью получения максимальной прибыли. При этом доказана эффективность использования элементов математического моделирования при принятии управленческих решений в условиях риска и неопределенности.

Ключевые слова: плодоовощехранилище, риск, прибыль, модель.

The article, based on the results of activity of agricultural enterprises in Cherkassy region, considers the issue of constructing vegetable storages in the area, aimed at receiving maximum profit. Herewith, the effectiveness of using the elements of mathematical modeling, when taking managerial decisions under conditions of risk and uncertainty, is proven.

Keywords: vegetable storages, risk, profit, model.

Постановка проблеми. Одним зі стримуючих чинників розвитку галузі плодоовочівництва є неефективність функціонування виробничої інфраструктури, зокрема низький рівень забезпеченості виробників складськими приміщеннями. Відповідно до «Концепції розвитку овочівництва та переробної галузі», схваленої розпорядженням Кабінету Міністрів України від 31 жовтня 2011 року №1120, потреба в будівництві нових сховищ для зберігання овочів становить в обсязі до 2 млн. т [5]. У 2012 році рівень забезпеченості овочесховищами в Україні становив близько 48%. Поряд із тим унаслідок неотримання виробниками овочів і картоплі в 2011/12 маркетингового році прибутку, прогнозованому на рівні 2,5 млрд. грн., через значно низькі ціни, зацікавленість у будівництві овочесховищ може знизитися [6].

Таким чином, постає питання чіткого визначення необхідності побудови оптимальної кількості плодоовочесховищ у відповідному регіоні з метою отримання максимальних прибутків. Ухвалювати відповідні рішення потрібно після всебічного розгляду можливих варіантів (альтернатив). У такому разі прийняте рішення буде найбільш обґрунтованим. Використання у процесі прийняття рішення елементів математичного моделювання сприяє пошукові оптимальних його варіантів. Необхідність застосування наукових підходів посилюється в умовах ризиків і невизначеності.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Проблеми теоретичного обґрунтування методів прийняття рішень в умовах ризику і невизначеності та їхнє практичного застосування досліджувалися у працях вітчизняних учених: Ф.Ф. Бутинця, М.А. Мироненка, О.А. Мироненка, З.М. Мочаліної, М.М. Шигуна та ін.

Метою статті є обґрунтування пропозицій щодо побудови оптимальної кількості плодоовочесховищ у Черкаській області з метою отримання максимальних прибутків на основі методів математичного моделювання. Досягнення мети обумовило визначення та вирішення таких завдань: розглянути методи прийняття рішень в умовах ризику невизначеності; обґрунтувати практичні рекомендації щодо розвитку виробничої інфраструктури в галузі плодоовочівництва з використанням елементів математичного моделювання.

Виклад основного матеріалу. У багатьох випадках результат ухвалення рішення залежить не тільки від самого рішення, а й від деяких зовнішніх умов. Під зовнішніми умовами розуміють будь-які чинники, на які неможливо впливати (або можливість такого впливу обмежена): попит на продукцію, дії конкурентів, природно-кліматичні чинники та інші. Оскільки наперед точно невідомі умови реалізації рішення, не можуть бути наперед відомі і результати рішення (прибуток, витрати, терміни реалізації рішення та інші).

Більшість задач, які вирішують в умовах ризику і невизначеності, можуть бути сформульовані таким чином. Вимагається вибрати одне з j можливих рішень (альтернатив): $A_1, A_2, \dots, A_j$. Відомо, що кожне з рішень може бути реалізоване в одному з n варіантів зовнішніх умов: $S_1, S_2, \dots, S_n$. Для кожного з рішень відомі його наслідки (виграші сторони, що ухвалює рішення) в кожному з варіантів зовнішніх умов: $E_{ji}, i = 1, \dots, n$. Ці виграші можна звести в таблицю, яка називається матрицею виграшів (або платіжною матрицею). Така матриця є математичною моделлю задачі. Загальний вид матриці виграшів показаний у табл. 1.

Таблиця 1. Загальний вид матриці виграшів

	S_1	S_2	S_3	...	S_n
A_1	E_{11}	E_{12}	E_{13}	...	E_{1n}
A_2	E_{21}	E_{22}	E_{23}	...	E_{2n}
...					
A_j	E_{j1}	E_{j2}	E_{j3}	...	E_{jn}

Таблиця 2. Прогноз виробництва продукції плодівництва та овочівництва сільськогосподарськими підприємствами Черкаської області

Культура	Показники	Оцінка		
		песимістична	вірогідна	оптимістична
Плоди	Урожайність, ц/га	14,8	30,7	45,5
	Зібрана площа, га	792,0	792,0	792,0
	Валовий збір, тис. ц	11,7	24,3	36,0
Овочі відкритого ґрунту	Урожайність, ц/га	65,6	103,0	151,2
	Зібрана площа, га	4415,0	4415,0	4415,0
	Валовий збір, тис. ц	289,6	454,7	667,6
Картопля	Урожайність, ц/га	154,7	223,5	365,7
	Зібрана площа, га	418,0	418,0	418,0
	Валовий збір, тис. ц	64,7	93,4	152,9
Разом валовий збір, тис. ц		366,0	572,4	856,5

Вимагається вибрати найефективніший варіант рішення (тобто одне з рішень $A_1, A_2, \dots, A_j$). У матриці виграшів можуть бути негативні елементи, відповідні збиткам. У деяких випадках замість матриці виграшів використовується матриця витрат. У цьому випадку елемент E_{ji} – це витрати, пов'язані з j -м рішенням в i -му варіанті зовнішніх умов.

Визначення кількості необхідних плодоовочесховищ є типовою задачею, яка вирішується в умовах ризику і невизначеності. Прогнозування можливості побудови певної кількості та визначеної потужності плодоовочесховищ у регіоні залежить від урожаю плодоовочевих культур та картоплі. Очевидно, що врожай не може бути точно відомий наперед. У табл. 2 на основі даних за 2007–2011 роки виробництва продукції плодоовочівництва в Черкаській області [1] прогнорозовано можливий урожай основних видів овочів, плодів та картоплі. Прогноз урожаю зроблено у вигляді трьох оцінок: песимістичної, вірогідної і оптимістичної.

Згідно з цим прогнозом найбільш вірогідно, що врожай становитиме близько 57,2 тис. тонн. У гіршому разі (наприклад, за несприятливих погодних умов в осінній період) урожай становитиме близько 36,6 тис. тонн, у кращому разі (за сприятливих умов) – приблизно 85,7 тис. тонн.

Аналіз побудованих 28 овочесховищ у 12 областях України показує, що середнє значення потужності таких об'єктів становить 4000 тонн овочів [2]. У типових бізнес-планах із побудови овочесховищ планується отримання виручки від зберігання і подальшої реалізації однієї тонни продукції в обсязі 7619,5 грн., при цьому виробничі витрати становлять 22 322,4 тис. грн. [4]. Виникає питання щодо визначення, скільки плодоовочесховищ треба побудувати, щоб одержати максимальний прибуток.

Дана задача розв'язується в умовах ризику і невизначеності, оскільки прибуток залежить не тільки від рішення побудови плодоовочесховищ (тобто від того, скільки буде побудовано плодоовочесховищ), а й від зовнішніх умов (від урожаю). Очевидно, що якщо буде побудована невелика кількість плодоовочесховищ, вони не зможуть закупити і зберегти всю продукцію (оскільки пропускну спроможність кожного сховища – не більш 4,0 тис. тонн). У результаті можливе псування урожаю і, як наслідок, зменшення прибутків. З іншого боку, якщо буде побудовано велика кількість плодоовочесховищ, а врожай

виявиться низьким, витрати на обслуговування деяких сховищ виявляться зайвими (сховища простоюватимуть, оскільки не одержать достатньої кількості продукції).

При песимістичному прогнозі виробництва продукції плодовоовочівництва, з урахуванням того, що на збереження буде відправлено 80% урожаю, достатньо буде семи плодовоовочесховищ (потужністю 4,0 тис. тонн); при оптимістичному прогнозі – 17 плодовоовочесховищ. Таким чином, у регіоні може бути побудовано від семи до сімнадцяти плодовоовочесховищ. Прогнозований прибуток (збиток) з урахуванням різної кількості плодовоовочесховищ, їхньої загальної потужності і різної урожайності сформовано у вигляді матриці в табл. 3.

На підставі цієї матриці неможливо однозначно визначити, яку оптимальну кількість плодовоовочесховищ необхідно мати в регіоні. Оскільки, наприклад, при побудові одинадцяти сховищ можна отримати від 36,4 млн. грн. збитку до 89,7 млн. грн. прибутку (залежно від урожаю).

Існує декілька методів для вибору рішення в умовах невизначеності. Використовують той чи інший метод залежно від наявної інформації про зовнішні умови, перш за все враховуючи інформацію про вірогідність зовнішніх умов. Розглянемо різні методи для вибору оптимального рішення.

Критерій Байєса. Цей критерій використовують, якщо відома ймовірність P_i можливих станів зовнішнього середовища. Він може використовуватися в двох видах: як критерій максимуму середнього виграшу або як критерій мінімуму середнього ризику.

Нехай відома вірогідність варіантів зовнішніх умов: $P_1, P_2, \dots, P_n$. Якщо рішення вибирається по значеннях виграшів, то для кожного рішення знаходиться середня оцінка по всіх варіантах зовнішніх умов (середній виграш):

$$K_{B1} = \sum_{i=1}^n (E_{ij} P_i) \quad (1)$$

Використовуючи десятилітній ряд урожайності плодівих та овочевих культур у сільськогосподарських підприємствах

Черкаської області та класичний метод визначення ймовірності події, встановлено, що в нашому випадку вірогідність високоврожайного року становить 12,5%; вірогідність того, що урожай виявиться низьким, становить 37,5%; вірогідність середнього урожаю – 50,0%. За таких умов відповідно для матриці, наведеної в табл. 3:

– перший випадок

$$K_{B1} (j=1) = 52,9 \times 0,375 + 57,1 \times 0,5 + 57,1 \times 0,125 = 55,5;$$

– другий випадок

$$K_{B1} (j=2) = 8,3 \times 0,375 + 73,4 \times 0,5 + 73,4 \times 0,125 = 49,0;$$

– третій випадок

$$K_{B1} (j=3) = -36,4 \times 0,375 + 81,6 \times 0,5 + 89,7 \times 0,125 = 38,4;$$

– четвертий випадок

$$K_{B1} (j=4) = -81,9 \times 0,375 + 37,0 \times 0,5 + 106,0 \times 0,125 = 1,0;$$

– п'ятий випадок

$$K_{B1} (j=5) = -125,7 \times 0,375 - 7,7 \times 0,5 + 122,3 \times 0,125 = -35,7;$$

– шостий випадок

$$K_{B1} (j=6) = -170,3 \times 0,375 - 52,3 \times 0,5 + 110,0 \times 0,125 = -76,3.$$

Відповідно до критерію Байєса як критерій максимуму середнього виграшу необхідно вибрати другий варіант $K_{B1} (j=1) = 55,5$, тобто має бути побудовано $Z=7$ плодовоовочесховищ.

Це підтверджують проведені розрахунки за матрицею ризиків. Під ризиком розуміється втрачений виграш: різниця між виграшем, максимально можливим для даного варіанту зовнішніх умов, і фактичним виграшем (табл. 4).

Оцінки рішень за критерієм мінімуму середнього ризику знаходяться за формулою:

$$K_{B2} = \sum_{i=1}^n (R_{ij} P_i) \quad (2)$$

Відповідно для матриці, наведеної в табл. 3:

– перший випадок

$$K_{B2} (j=1) = 0 \times 0,375 + 24,5 \times 0,5 + 65,2 \times 0,125 = 20,4;$$

– другий випадок

$$K_{B2} (j=2) = 44,6 \times 0,375 + 8,2 \times 0,5 + 48,9 \times 0,125 = 26,9;$$

Таблиця 3. Матриця прогнозованих прибутків (збитків) (матриця виграшів), млн. грн.

Кількість сховищ	Валовий збір, тис. тонн		
	27,5	42,9	64,2
7	52,9	57,1	57,1
9	8,3	73,4	73,4
11	-36,4	81,6	89,7
13	-81,9	37,0	106,0
15	-125,7	-7,7	122,3
17	-170,3	-52,3	110,0

Таблиця 4. Матриця ризиків, млн. грн.

Кількість сховищ	Валовий збір, тис. т		
	27,5	42,9	64,2
7	0	24,5	65,2
9	44,6	8,2	48,9
11	89,3	0	32,6
13	134,8	44,6	16,3
15	178,6	89,3	0
17	223,2	133,9	12,3

– третій випадок

$$K_{B2}(j=3)=89,3 \times 0,375 + 0 \times 0,5 + 32,6 \times 0,125 = 37,6;$$

– четвертий випадок

$$K_{B2}(j=4)=134,8 \times 0,375 + 44,6 \times 0,5 + 16,3 \times 0,125 = 74,9;$$

– п'ятий випадок

$$K_{B2}(j=5)=178,6 \times 0,375 + 89,3 \times 0,5 + 0 \times 0,125 = 111,6;$$

– шостий випадок

$$K_{B2}(j=6)=223,2 \times 0,375 + 133,9 \times 0,5 + 12,3 \times 0,125 = 152,2.$$

Відповідно до критерію Байєса як мінімуму середнього ризику необхідно вибрати другий варіант $K_{B2}(j=1)=20,4$, тобто має бути побудовано $Z=7$ плодощесовищ.

Критерій Лапласа. Якщо неможливо передбачити можливі природні умови, можна їх вважати однаково ймовірними. Тоді оптимальним вважається рішення, при якому максимальної величини набуває середня оцінка по всіх варіантах зовнішніх умов:

$$K_L = \max \frac{1}{n} \sum_{i=1}^n E_{ij} \quad (3)$$

Вважаємо, що вірогідність усіх трьох випадків валового збору овочів однакова.

Відповідно для матриці, наведеної в табл. 3:

– перший випадок $K_L(j=1)=55,7$;

– другий випадок $K_L(j=2)=51,7$;

– третій випадок $K_L(j=3)=45,0$;

– четвертий випадок $K_L(j=4)=20,4$;

– п'ятий випадок $K_L(j=5)=-3,7$;

– шостий випадок $K_L(j=6)=-37,5$.

Таким чином, якщо є підстави припускати, що всі варіанти валового збору овочів однаково вірогідні, варто будувати $Z=7$ плодощесовищ.

Максимальний критерій Вальда. З позиції даного критерію рішення вибирається з розрахунку на якнайгірші зовнішні природні умови і відповідно якнайменший урожай овочів. Відповідно до цього критерію з усіх найгірших результатів вибирається найкращий.

$$K_B = \max \min_{1 \leq j \leq m} E_{ij} \quad (4)$$

Відповідно для матриці, наведеної в табл. 3:

– перший випадок $K_B(j=1)=\min_{1 \leq i \leq 3} E_{ij} = 52,9$;

– другий випадок $K_B(j=2)=\min_{1 \leq i \leq 3} E_{ij} = 8,3$;

– третій випадок $K_B(j=3)=\min_{1 \leq i \leq 3} E_{ij} = -36,6$;

– четвертий випадок $K_B(j=4)=\min_{1 \leq i \leq 3} E_{ij} = -81,9$;

– п'ятий випадок $K_B(j=5)=\min_{1 \leq i \leq 3} E_{ij} = -125,7$;

– шостий випадок $K_B(j=6)=\min_{1 \leq i \leq 3} E_{ij} = -170,3$.

Відповідно до критерію Вальда необхідно вибрати перший варіант $K_B = \max \min_{1 \leq j \leq m} E_{ij} = 52,9$, тобто має бути побудовано $Z=7$ плодощесовищ. Звичайно, це позиція крайнього

песимізму, яка направлена на перестраховку від непередбачуваних ризиків.

Критерій мінімального ризику Севіджа. Прийняття рішення за цим критерієм аналогічне до прийняття рішення за критерієм Вальда, з тією тільки різницею, що при цьому керуються не матрицею виграшів, а матрицею ризиків (табл. 3).

$$K_C = \min_{1 \leq j \leq m} \max_{1 \leq i \leq n} R_{ij} \quad (5)$$

Відповідно для матриці, наведеної в табл. 4:

– перший випадок $K_C(j=1)=\max_{1 \leq i \leq 3} R_{ij} = 65,2$;

– другий випадок $K_C(j=2)=\max_{1 \leq i \leq 3} R_{ij} = 48,9$;

– третій випадок $K_C(j=3)=\max_{1 \leq i \leq 3} R_{ij} = 89,3$;

– четвертий випадок $K_C(j=4)=\max_{1 \leq i \leq 3} R_{ij} = 134,8$;

– п'ятий випадок $K_C(j=5)=\max_{1 \leq i \leq 3} R_{ij} = 178,6$;

– шостий випадок $K_C(j=6)=\max_{1 \leq i \leq 3} R_{ij} = 223,2$.

Мінімально можливий із самих найбільших ризиків $K_C = \min_{1 \leq j \leq m} \max_{1 \leq i \leq n} R_{ij} = 48,9$ досягається при побудові $Z=9$ плодощесовищ.

Критерій песимізму-оптимізму Гурвіца. Цей критерій при виборі рішення рекомендує керуватися деяким середнім результатом, що характеризує стан між крайнім оптимізмом і крайнім песимізмом. Відповідно до цього критерію рішення в матриці виграшів приймається відповідно до значення:

$$K_G = \max_{1 \leq j \leq m} \left\{ p \min_{1 \leq i \leq n} E_{ij} + (1-p) \max_{1 \leq i \leq n} E_{ij} \right\} \quad (6)$$

де p – коефіцієнт песимізму ($0 \leq p \leq 1$).

При використанні цього критерію необхідно вказати «коефіцієнт песимізму» – число (у діапазоні від 0 до 1), що є суб'єктивною (тобто не розрахованою, а вказаною людиною) оцінкою можливості несприятливих зовнішніх умов. Якщо є підстави припускати, що зовнішні умови будуть несприятливими, коефіцієнт песимізму призначається близьким до одиниці. Якщо несприятливі зовнішні умови маловірогідні, використовується коефіцієнт песимізму, близький до нуля.

Відповідно для матриці, наведеної в табл. 3, при $p=0,6$:

– перший випадок $K_G(j=1)=\left\{ p \min_{1 \leq i \leq n} E_{ij} + (1-p) \max_{1 \leq i \leq n} E_{ij} \right\} = 54,6$;

– другий випадок $K_G(j=2)=\left\{ p \min_{1 \leq i \leq n} E_{ij} + (1-p) \max_{1 \leq i \leq n} E_{ij} \right\} = 34,3$;

– третій випадок $K_G(j=3)=\left\{ p \min_{1 \leq i \leq n} E_{ij} + (1-p) \max_{1 \leq i \leq n} E_{ij} \right\} = 14,0$;

– четвертий випадок $K_G(j=4)=\left\{ p \min_{1 \leq i \leq n} E_{ij} + (1-p) \max_{1 \leq i \leq n} E_{ij} \right\} = -6,7$;

– п'ятий випадок $K_G(j=5)=\left\{ p \min_{1 \leq i \leq n} E_{ij} + (1-p) \max_{1 \leq i \leq n} E_{ij} \right\} = -26,5$;

– шостий випадок $K_G(j=6)=\left\{ p \min_{1 \leq i \leq n} E_{ij} + (1-p) \max_{1 \leq i \leq n} E_{ij} \right\} = -58,2$.

Таким чином, оптимальним є варіант побудови $Z=7$ плодощесовищ.

Висновок

Отже, використовуючи елементи математичного моделювання для прийняття управлінських рішень, які стосуються питань розвитку інфраструктури АПК у Черкаській області, з метою отримання максимального прибутку з'ясовано, що кращим рішенням буде побудова в регіоні семи плодоовочесховищ. Таке рішення виявилось кращим для більшості критеріїв (Лапласа, Байєса, Вальда та Гурвіца).

У подальших дослідженнях необхідно з'ясувати оптимальне розміщення плодоовочесховищ із врахуванням наявних у регіоні потужностей зі зберігання плодів та овочів.

Список використаних джерел

1. Бюлетені про фінансово-господарську діяльність сільськогосподарських підприємств за 2007, 2008, 2009, 2010, 2011 роки / [Ред. В.П. Приймак]. – Черкаси: Головне управління статистики у Черкаській області.

2. Готовые объекты компании АгроВент Украина – системы хранения овощей и картофеля от АгроВент // Електрон. ресурс. Режим доступу: <http://www.agrovent.com.ua/ru/objects.html>

3. Моделі та методи прийняття рішень в аналізі й аудиті (модульний варіант): навч. посібник / З.М. Мочаліна, А.Л. Шутенко, І.А. Ачкасов, А.О. Гріщенко. – Х.: ХНАМГ, 2012. – 405 с.

4. Програма розвитку агропромислового комплексу Сумської області на період до 2015 року. // Електрон. ресурс. Режим доступу: <http://www.state-gov.sumy.ua/agriculture>

5. Про схвалення Концепції розвитку овочівництва та переробної галузі / Розпорядження Кабінету Міністрів України від 31.10.2011 №1120 // Електрон. ресурс. Режим доступу: <http://www.minagro.gov.ua/files/00012447/KO.doc>.

6. Объемы строительства овощехранилищ в Украине резко снижаются // Електрон. ресурс. Режим доступу: <http://ru.uniflor.biz/agriculture/obemy-stroitelstva-ovoshhexranilishh-v-ukraïne-rezko-snizyatsya.html>

СОЦІАЛЬНО-ТРУДОВІ ПРОБЛЕМИ

М.П. БУКОВИНСЬКА,
д.е.н., професор, Національний університет харчових технологій

Проблеми формування соціального капіталу як необхідної економічної складової розвитку корпорацій

Стаття присвячена дослідженню сутності та формуванню соціального капіталу. Окреслено об'єктивні фактори становлення та формування соціального капіталу на підприємствах і в цілому по Україні. Розроблено пропозиції щодо підвищення рівня соціального капіталу.

Ключові слова: соціальний капітал, взаємодовіра, фактори формування соціального капіталу, розвиток підприємства, суспільство, держава.

Статья посвящена исследованию сути и формированию социального капитала. Очерчены объективные факторы становления и формирования социального капитала на предприятиях и в целом в Украине. Разработаны предложения по повышению уровня социального капитала.

Ключевые слова: социальный капитал, взаимодействие, факторы формирования социального капитала, развитие предприятия, общество, государство.

To research the nature and formation of social capital. Outlined objective factors of formation and the formation of social capital in enterprises and the whole Ukraine. Proposals to increase the level of social capital.

Keywords: social capital, mutual trust, factors of social capital, the development of enterprises, society and state.

Постановка проблеми. У сучасних умовах вирішальним фактором стабільного розвитку підприємств та країни в цілому є людський капітал, який є головним стратегічним ресур-

сом, головним надбанням підприємств у конкурентній боротьбі. Це пов'язано зі здатністю людини до творчості, що стає основою, вирішальною умовою успіху кожної корпорації.

В зв'язку з цим витрати, які пов'язані з персоналом, сьогодні розглядають не як витрати, а як довгострокові інвестиції у людський капітал, який зараз визнано основним джерелом прибутку.

Однак економічне зростання відбувається не тільки за рахунок більш високої продуктивності праці висококваліфікованих працівників. Не менш важливими є такі ділові характеристики персоналу, як уміння працювати в команді, здібність керувати і управляти собою, мистецтво спілкування з людьми, здібність переконувати, здібність улагоджувати конфлікти, уміння слухати людей, гнучкість у поводженні з людьми тощо. Ці особливості отримали назву соціального капіталу.

В епоху глобалізації соціальний капітал визначає статус держави на міжнародній арені і підприємства в ринкових умовах. Дослідження соціального капіталу з позицій державного управління дозволить одержати відповіді на актуальні проблеми економічного розвитку, підвищення ефективності управління, створення соціальної та економічної бази для формування громадянського суспільства.

Соціальний капітал розглядається як один із ресурсів, який може бути використаний для розвитку підприємств. Стає очевидним, що діяльність не тільки окремої людини, а й того чи іншого регіону чи країни залежить від рівня соціального капіталу.

Потужний соціальний капітал – важлива передумова для становлення цивілізованого суспільства, високорозвинутого суспільства. Базою соціального капіталу є взаємодовіра і взаємність у відносинах, повага до оточуючих, толерантність, готовність допомогти, членство в громадських організаціях, профспілках та інше, що характерно для соціальної держави.

Згідно з Конституцією, прийнятою на п'ятій сесії Верховної Ради України 28 червня 1996 року, Україна є суверенна і незалежна, демократична, соціальна, правова держава [1].

Соціальна держава являє собою ідеал, до якого люди прагнуть сотні років. Головне завдання її – створення необхідних і достатніх: політичних, соціально-економічних і духовно-моральних умов для гідного життя кожної людини, всебічного розвитку особистості і формування соціального капіталу. Для такої держави найбільш значущим капіталом є людина з її якісними характеристиками – інтелектуальними, фізичними, психологічними, моральними, як природженими так і набутими.

У працях відомих російських економістів Д.В. Валового, Н.Н. Гриценка, Н.А. Волгіна, В.А. Каменецького та інших повне освітлення одержало положення про те, що держава як соціальна може відбутися лише на основі високо розвинутої і високоефективної економіки, а отже і соціальний капітал значно краще буде зростати в умовах розвинутої економіки.

Слід констатувати, що в сучасній соціально-економічній системі відбулася недооцінка соціальних аспектів і приниження ролі соціально-трудових відносин на підприємствах України, наслідком яких стали серйозні проблеми в економіці країни. Саме в цьому слід шукати основні причини таких масових негативних, які підривають економічну безпеку країни, явищ, як низький рівень заробітної плати населення, поляризація доходів, низький рівень прожиткового мінімуму, різке зниження якості життя населення, безробіття, зниження чисельності населення, недовіра тощо, що не властиво соціальній державі і відповідно знижує рівень соціального капіталу.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми засвідчив, що останнім часом вітчизняними та зарубіжними вченими приділяється велика увага дослідженню сутності та формуванню соціального капіталу, зокрема В. Степаненко, А. Чемерис, О. Кіреєва, М. Лесечко, А. Гапоненко, Н. Пліскевич, В. Радаєва, Л. Стрельнікова, Т. Орлова, Т. Скрипкіна, А. Трапкова, А. Колодій, П. Бурдье, Ф. Фукуяма, Р. Патнем, Е. Пассі, Дж. Лорі, Дж. Коулмен та ін.

Мета статті – дослідити сутність формування соціального капіталу корпорацій у процесі їхньої діяльності.

Виклад основного матеріалу. Термін «соціальний капітал» недавно увійшов у науковий обіг. Як зазначав британський дослідник Е. Пассі, час його виникнення – кінець 80-х – початок 90-х років XX століття [2].

Існує багато тлумачень щодо поняття соціального капіталу, які включають різні його аспекти. Деякі із визначень – «соціальний капітал» – це спроможність індивідів до узгодженої взаємодії заради реалізації спільних інтересів на основі самореалізації.

Відповідно до визначення Світового банку соціальний капітал – це інститути, відносини і норми, які формують, якісно і кількісно, соціальні взаємодії в суспільстві. Останнім часом з'являється все більше доказів, що соціальна єдність служить визначальним фактором економічного процвітання та сталого розвитку суспільства. Соціальний капітал складається перш за все з горизонтальних зв'язків між людьми і включає соціальні мережі та відповідні норми, які впливають на продуктивність і добробут різних співтовариств [2].

На думку М.П. Буковинської, «соціальний капітал» – це система взаємовідносин, які базуються на розвинутій економіці та соціально-трудових відносинах між індивідами, індивідами та роботодавцями, індивідами та державою і які забезпечують економічний розвиток та безпеку країни.

Специфікою соціального капіталу є віддзеркалення зв'язків між взаємодіючими індивідами. Якщо людський капітал розглядає зміни у самій людині як працівникові, то соціальний капітал розглядає зміни у відносинах між людьми і державою, які сприяють економічним діям. Група працівників, між якими існують відносини взаєморозуміння і довіри, працює злягодженіше та ефективніше, ніж та, де немає таких відносин.

Оскільки рівень економіки впливає на формування соціального капіталу, звернемо увагу на деякі напрями, які сприяють її розвитку.

По-перше, неухильне дотримання законодавства. Правопослушність корпорації є, з одного боку, саме по собі зрозумілою нормою її функціонування в економіко-правовому просторі країни. З іншого боку, за різними оцінками, частка тіньової економіки в Україні досягла у 2009 році майже 40% від офіційного ВВП. Причиною такого зростання стало поглиблення економічної кризи, яка призвела до зниження фінансової спроможності платників податків [4]. Повна виплата податків державі є першим кроком на шляху демонстрації готовності корпорації до нових форм соціального партнерства.

Втрачаючи у сьогочасному «сірому» прибутку, корпорація виграє у довгостроковому плані як за рахунок економії на зниженні ризиків податкових наслідків, так і в плані прирощення соціального капіталу. При цьому такий режим функціонування корпорацій значно оздоровить не тільки зовнішні контакти підприємства, а й внутрішнє середовище, викликаючи високу довіру своїх працівників до керівництва корпорації.

По-друге, підтримка партнерських відносин з громадськими організаціями базується на соціальному механізмі між організаційної взаємодії. Це вже менше формалізований механізм, в якому громадські організації, поки, як правило, виступають у ролі прохачів, а корпорації в ролі донорів. Сьогодні вже появляються перші приклади, коли підприємства виступають ініціаторами вирішення місцевих і регіональних соціальних потреб, що сприяє підвищенню довіри з боку населення до бізнесу.

По-третє, внесок корпорацій у формування громадського товариства через партнерські програми і програми підтримки розвитку місцевого товариства. Використовуючи

СОЦІАЛЬНО-ТРУДОВІ ПРОБЛЕМИ

його, корпорації починають впливати на навколишнє середовище, реалізуючи конкретні програми і цим самим викликають повагу до корпорацій.

По-четверте, соціальний капітал формується через відношення керівників до упровадження і реалізації соціальних технологій: готовність до підвищення якості життя працюючих через перехід на виплату гідної заробітної плати; стимулювання процесів навчання і перепідготовки працюючих та підвищення освітнього потенціалу кадрів; активність у використанні різних видів соціальних пакетів, які формують лояльність працівників і які сприяють зниженню плинності кадрів; відношення до проблем формування бренду корпорації; соціальна відповідальність бізнесу; ефективність діяльності профспілкових організацій; увага до проблем формування корпоративної культури підприємств; мотивація. Окрім цього, головним фактором внутрішньоорганізаційної мотивації є атмосфера визнання результатів, яка сприяє одержанню радості від роботи і гордості за одержані результати тощо.

Важливо урахувати всі ці фактори і ступені їхнього впливу на глибинному і невидимому плані, один з яких – гуманізація праці.

У процесі виробничої діяльності завжди існують конфлікти між потребами роботодавця – збільшувати продуктивність, ефективність і потребою працівника – одержання гідної оплати праці і бути захищеним від ризиків на виробництві. У середині дев'ятнадцятого століття ці протиріччя майже повністю були пов'язані з тривалістю робочого дня і високими фізичними навантаженнями фабричної системи. У перші роки двадцятого століття вони носять більш різноманітний і тонкий характер, але визивають таку ж стурбованість роботодавців, працівників, профспілки і промислові групи по підвищенню якості трудового життя.

Проблема гуманізації праці найшла своє відображення у багатьох концепціях і теоріях. Найбільш популярною теорією є концепція якості трудового життя, основні моменти якої націлені на створення умов, які перешкоджають відчуженню праці.

Основними критеріями цієї концепції є:

- справедлива і достатня винагорода за працю та її стимулювання;
- безпечність праці;
- можливість розвивати свої здібності та просування по службі;
- соціальна корисність праці;
- широке залучення працівників до управління виробництвом;
- раціоналізація режимів праці та відпочинку.

Якість трудового життя досягається за умови, що крім іншого підприємства забезпечують привабливість робочих місць. Сьогодні на українських і закордонних промислових підприємствах немає універсальних методик оцінки робочих місць, проте підприємства зобов'язані систематично проводити комплексну оцінку робочих місць, направлену на виявлення і приведення в дію наявних резервів з ефективного

використання виробничого потенціалу шляхом проведення більш глибокого аналізу процесів виробництва, розгляд їхнього стану в розрізі робочого місця кожного працівника, детального визначення невикористаних можливостей технічного, технологічного, організаційного, економічного і соціального характеру.

Переключення на філософію організації, орієнтовану на працівників, означає, що люди несподівано стають найціннішим продуктом компанії, іншими словами – відбір і найм, трудові відношення, підготовка і підвищення кваліфікації, оплата праці і її мотивація, гарантії і компенсації швидко переходять у розряд першочергових турбот і роздумів верхньої ланки управління. Одним з основних факторів зростання продуктивності праці є справедливість у заробітній платі і її трудова мотивація.

На сьогодні існує небезпека суттєвого розриву в доходах населення, який загрожує політичній, економічній нестійкості країни та зниженню соціального капіталу.

Гуманізація праці як елемент корпоративної культури являється ведучою тенденцією розвитку сфери соціально-трудова відносин.

Гуманізм (лат.) – це ставлення до людини, перейняте турботою про її благо, повагою до її гідності, людяності [5].

Матеріально-речові фактори виробництва, які розвиваються під впливом науково-технічного прогресу, формують підвищений попит на висококваліфіковану робочу силу, а працівники, своєю чергою, вимагають створення нормальних, «людських», гуманних умов на виробництві, тобто таких умов праці, при яких трудова діяльність стала би безпосередньо сферою самовираження та самоствердження людини.

Гуманізація праці як імператив ХХІ століття приводить до підвищення якості трудового життя через покращення нормування праці, удосконалення організації робочого місця та підвищення його цінності через зростання фактора морально-психологічного задоволення умовами праці.

З метою підвищення взаєморозуміння між персоналом і менеджментом на російському автогіганті «Група ГАЗ» була сформульована нова філософія стимулювання працівників, яка включала такі положення[6]:

- особиста вдячність працівнику за хорошу роботу – в особистій розмові, в письмовому вигляді чи те і інше одночасно;
- постарайтеся найти час, щоб зустрітись і вислухати працівника – стільки, скільки йому на це буде потрібно або скільки він захоче;
- забезпечте працівників конкретною інформацією про продуктивність їхньої праці, підтримуйте їхнє прагнення до підвищення ефективності праці;
- відшукуйте, стимулюйте і підвищуйте по посаді кращих працівників, ведіть себе зі слабкими і звичайними працівниками так, щоб вони або покращували свою роботу, або звільнялися;
- надавайте інформацію про те, як компанія заробляє і втрачає кошти, про підготовку до випуску продукції і страте-

гії конкурентної боротьби. Пояснюйте працівникам їхню роль у плані дій;

- підключайте працівників до процесу прийняття рішень, особливо тих, які мають вплив на колектив;

- надавайте працівникам можливість зростати і освоювати нові технічні прийоми, укріплюйте в них упевненість, що вони знаходяться у кращій формі;

- покажіть їм, як ви можете допомогти в досягненні їхніх особистих цілей, досягаючи при цьому і цілей організації;

- установіть партнерські взаємовідносини з кожним із ваших працівників; створюйте відкрити, довірчу і веселу робочу атмосферу;

- стимулюйте нові ідеї, пропозиції і інновації, вчіться на помилках, а не карайте за них; обов'язково відзначайте досягнення – всієї компанії, вашого відділу і окремих працівників, не жалійте часу на святкові збори і громадську діяльність.

Соціальний капітал є наслідком соціалізації кожного працівника в умовах колективної праці. Соціалізація – це процес засвоєння працівником норм поведінки, психологічних механізмів, соціальних норм та цінностей які необхідні для успішної взаємодії його з іншими членами колективу [7]. Вона охоплює всі процеси формування соціального капіталу підприємства та культури суспільства.

Лідерами по рівню соціального капіталу називають Нову Зеландію, Швейцарію і Швецію.

Висновки

Отже, для збільшення рівня соціального капіталу необхідно корпораціям і державі створити можливість і необхідність досягнення згоди, порозуміння у взаємовідносинах соціальних груп; забезпечити відсутність у суспільстві кричущих диспропорцій у рівні якості життя, розподілі матеріальних благ, доступу до культурних цінностей; надавати можливість приймати участь у роботі владних структур з боку зацікавле-

них груп та регулювати соціально-трудові відносини. Саме соціальні відносини сприяють становленню здорового морально-психологічного клімату: це забезпечення сприятливих умов праці та довіри; використання гнучких форм управління соціального розвитку колективу; це створення на підприємствах соціальних служб, куди б входили медичні, соціологічні, психологічні та інші відділи, організація на основі відділу кадрів спеціальних підрозділів по розвитку людського та соціального капіталів; це реальне і розсудливе використання результатів наукових досліджень, одержаних в рамках розрізнених шкіл управління; це надання окремим працівникам гнучкого графіка праці, розвиток ініціативи по суміщенню професій, яке дає можливість перебороти монотонність праці; це використання різного роду соціально-психологічних тренінгів і розвитку соціально-психологічної компетентності. Ці та інші фактори сприятимуть зростанню ефективності і продуктивності праці, підвищенню соціального капіталу в корпораціях та в цілому по Україні.

Список використаних джерел

1. Конституція України від 28.06.96 // ВВР. – 1996, ст. 1.
2. Passey Andrew. Social Capital: Autonomy and Embeddedness // The Third Sector: For What and For Whom? – Dublin, Ireland, 2000. – 34.
3. Багнюк А.Л. Соціальний капітал і квантифікація суспільних процесів у сучасному соціумі. Режим доступу: www.filosof.com.ua/Journal/M_71/Bahnuk.pdf.
4. http://www.rusnauka.com/17_AND_2010/Economics/69193.doc.htm
5. Новий словник іншомовних слів. Укладання і передмова О.М. Сліпушко. 20000 слів. – К.: Аконті, 2007. – 848 с.
6. Буковинська М.П. Социальные технологии как способ регулирования трудовых отношений в корпорациях / Диссертация д.е.н., М., ФГОУ ВПО «РАГС при Президенте РФ», 2008. – С. 142.
7. <http://www.onlinedics.ru/slovar/soc/s/sotsializatsija.html>

Л.І. ВАСЕЧКО,
к.е.н., Київський національний університет технологій та дизайну

Характеристика показників результативності мобілізації та використання коштів фондів загальнообов'язкового державного соціального страхування

У статті проаналізовано динаміку показників результативності мобілізації та використання страхових коштів, що дає можливість визначити шляхи підвищення ефективності фінансового механізму загальнообов'язкового державного соціального страхування.

Ключові слова: соціально-страхові виплати, фонди загальнообов'язкового державного соціального страхування, ефективність соціального страхування.

В статье проанализирована динамика показателей результативности мобилизации и использования страховых

средств, что дает возможность определить пути повышения эффективности финансового механизма общеобязательного государственного социального страхования.

Ключевые слова: *социально-страховые выплаты, фонды общеобязательного государственного социального страхования, эффективность социального страхования.*

In article dynamics of indicators of productivity of mobilization and use of insurance means that gives the chance to define ways of increase of efficiency of the financial mechanism of obligatory state social insurance is analysed.

Keywords: *social and insurance payments, funds of obligatory state social insurance, efficiency of social insurance.*

Постановка проблеми. Попри те що українське законодавство та правова практика соціального страхування відповідає мінімальним європейським стандартам щодо ступеню охоплення населення, розвиток соціальної системи потребує більш повного залучення зайнятих за рахунок ліквідації неформальної зайнятості та виведення заробітної плати з поля, так би мовити, «тіньової» економіки. Мотиваційні механізми, закладені, зокрема, в ідеології пенсійної реформи, можуть бути доповненими й участю самих застрахованих у фінансуванні соціального страхування, що дозволить підсилити їхню особисту відповідальність за забезпечення доходів при настанні страхової події, підвищити соціальну ефективність системи соціального страхування.

З огляду на це дослідження динаміки показників результативності мобілізації та витрачання страхових коштів, яка б демонструвала процес збалансування фінансового механізму соціального страхування, є актуальним та необхідним.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Відзначимо, що широкий спектр економічних відносин соціального страхування розглянуто українськими науковцями (В. Базилевич, О. Губар, В. Закревський, І. Кичко, В. Новиков, О. Таран, М. Шаваріна, С. Юрій). Економічний механізм соціального страхування висвітлювався у працях таких російських вчених, як О. Олександрова, В. Роїк, А. Мамедов, Ю. Міхеєва, С. Янова. Однак аналіз результатів функціонування такої комплексної системи, якою є система соціального страхування, постає завданням складності вищого порядку та потребує більшого обсягу інформації.

З огляду на поточну економічну ситуацію, що склалася у сфері соціального страхування, з ціллю її вдосконалення та підвищення дієвості проведення поглибленого дослідження ефективності соціального страхування як фінансової системи видається надто нагальним і є **метою даної статті**.

Виклад основного матеріалу. Питання визначення соціально-економічної ефективності соціального страхування мало досліджені в науковій літературі [1–3]. У фаховій літературі виділяють чотири підходи до визначення ефективності загальнообов'язкового державного соціального страхування, кожен з яких відображає функціонування цієї систе-

ми в таких аспектах: макроекономічному, фінансовому, організаційному, функціональному [4].

На макрорівні ефективність соціального страхування характеризує соціально-економічну доцільність функціонування системи та ступінь державного регулювання процесів відтворення населення. Під ефективністю соціального страхування як фінансової системи розуміється результативність мобілізації та використання страхових коштів на соціальний захист населення. Ефективність організації соціального страхування відображає результативність функціонування організаційних моделей страхового захисту населення. Функціональна ефективність соціального страхування визначається як ступінь компенсації доходу на індивідуальному рівні покриття соціальних збитків, який може бути виражений за допомогою трьох видів показників, що оцінюють: 1) рівень компенсації особистого доходу (коефіцієнти заміщення); 2) співвідношення фактичних виплат за законодавчо встановленим нормативам; 3) досягнення рівня соціальних стандартів (прожитковий мінімум) [4].

Віддаючи належне новаторському підходу до визначення ефективності соціального страхування, водночас вважаємо, що виділення її функціонального аспекту є дещо штучним, оскільки зазначені в цьому аспекті позиції, по суті, реалізуються в зазначеному фінансовому аспекті. Тому, на наш погляд, ефективність загальнообов'язкового державного соціального страхування, що розглядається у фінансовому аспекті, відображається результативністю дії фінансового механізму загальнообов'язкового державного соціального страхування коштів та віддзеркалюється через певну систему показників їх мобілізації та витрачання, в тому числі й показниками компенсації доходу на індивідуальному рівні покриття соціальних збитків.

Оскільки відповідно до Закону України «Про державні соціальні стандарти та державні соціальні гарантії» державні соціальні гарантії встановлюються в

грошовому еквіваленті з метою виплати конкретній особі, оскільки при визначенні показників ефективності загальнообов'язкового державного соціального страхування доцільно використовувати фактичні дані безпосередніх виплат отримувачам із фондів загальнообов'язкового державного соціального страхування, які в подальшому дослідженні пропонуємо називати «виплатами по загальнообов'язковому державному соціальному страхуванню» або «соціально-страховими виплатами».

Таким чином, до системи показників ефективності загальнообов'язкового державного соціального страхування слід, на наш погляд, відносити рівень соціально-страхових виплат на душу населення, темпи зростання соціально-страхових виплат, співвідношення соціально-страхових виплат фондів загальнообов'язкового державного соціального страхування та доходів населення України, коефіцієнт заміщення як співвідношення розміру пенсії та заробітної плати.

Отже, на нашу думку, для визначення ефективності розвитку загальнообов'язкового державного соціального страхування у фінансовому аспекті доцільно провести розрахунки рівня соціально-страхових виплат на душу населення; темпів зростання соціально-страхових виплат; співвідношення соціально-страхових виплат фондів загальнообов'язкового державного соціального страхування та соціальних доходів населення у динаміці за середньостроковий період, рівня компенсації особистого доходу на базі необхідних вихідних даних офіційної статистики [5, 6]. Розглянемо їх докладніше.

Для визначення рівня соціально-страхових виплат на душу населення необхідно скористатися інформацією щодо фактичних значень безпосередніх соціальних виплат отримувачам із відповідних фондів загальнообов'язкового державного соціального страхування, яка знаходиться у видатковій частині бюджетів зазначених фондів. До соціально-страхових виплат Пенсійного фонду України належать кошти: на виплату пенсій згідно із Законом України «Про загальнообов'язкове державне пенсійне страхування»; на пенсійне забезпечення осіб, пенсія яким призначена згідно з іншими законодавчими актами; на виплату різниці у пенсійному забезпеченні наукових працівників; на виплату доплати інвалідам війни – за рахунок власних надходжень Пенсійного фонду; на виплату пенсій та допомоги військовослужбовцям рядового, сержантського і старшинського складу строкової служби; на відшкодування виплати пенсій, надбавок та підвищень до пенсій, призначених за різними пенсійними програмами державної соціальної допомоги особам, які не

мають права на пенсії, та інвалідам; на пенсійне забезпечення осіб, які постраждали від Чорнобильської катастрофи, – за рахунок коштів державного бюджету; на виплату пенсій відповідно до Закону України «Про зайнятість населення» – за рахунок коштів Фонду загальнообов'язкового державного соціального страхування на випадок безробіття; на виплату пенсій відповідно до Закону України «Про загальнообов'язкового державного соціального страхування від нещасного випадку на виробництві та професійного захворювання, які спричинили втрату працездатності».

До соціально-страхових виплат Фонду загальнообов'язкового державного соціального страхування на випадок безробіття належать: допомога по безробіттю, одноразова виплата по безробіттю, матеріальна допомога в період професійного навчання, витрати на професійну підготовку, перепідготовку та підвищення кваліфікації безробітних та витрати на працевлаштування безробітних шляхом надання дотацій роботодавцям.

Соціально-страховими виплатами Фонду загальнообов'язкового державного соціального страхування від нещасного випадку на виробництві та професійного захворювання України вважаємо медичну, професійну та соціальну реабілітацію потерпілих на виробництві – як соціальні послуги, відшкодування шкоди, заподіяної внаслідок ушкодження їх здоров'я або в разі його смерті – як страхові виплати.

Соціально-страховими виплатами Фонду загальнообов'язкового державного соціального страхування з тимчасової втрати працездатності є витрати по вагітності і поло-

Таблиця 1. Зміни соціально-страхових виплат фондів загальнообов'язкового державного соціального страхування за 2006–2011 роки

Соціально-страхові виплати	2006	2007		2008		2009		2010		2011		2011/ 2006, %
	млн. грн.	млн. грн.	2007/ 2006, %	млн. грн.	2008/ 2007, %	млн. грн.	2009/ 2008, %	млн. грн.	2010/ 2009, %	млн. грн.	2011/ 2010, %	
Соціально-страхові виплати, усього, в т.ч. по фондах:	79408,9	106234,3	133,8	155541,7	146,4	171894,9	110,5	195448,8	113,7	219718,4	112,4	276,7
Пенсійний фонд України	69157,6	97442,0	140,9	143872,3	147,6	158437,0	110,1	181523,1	114,6	203679,5	112,2	294,5
Фонд загальнообов'язкового державного соціального страхування на випадок безробіття	1963,2	2285,9	116,4	3493,8	152,8	4 679,3	133,9	4224	90,3	5357,4	126,8	272,9
Фонд загальнообов'язкового державного соціального страхування від нещасного випадку на виробництві та професійного захворювання	2113,3	2658,8	125,8	3161,5	118,9	3181,3	100,6	3689,6	116,0	4123,7	111,8	195,1
Фонд загальнообов'язкового державного соціального страхування з тимчасової втрати працездатності	6 174,8	3 847,6	62,3	5 014,1	130,3	5597,3	111,6	6011,6	107,4	6557,8	109,1	106,2

Джерело: авторські розрахунки за офіційними статистичними даними бюджетів фондів загальнообов'язкового державного соціального страхування [5, 6].

СОЦІАЛЬНО-ТРУДОВІ ПРОБЛЕМИ

гах, при народженні дитини, по догляду за дитиною до досягнення нею трирічного віку, витрати на поховання та витрати на виплату допомоги громадянам, які постраждали внаслідок Чорнобильської катастрофи.

Динаміка загальних соціально-страхових виплат фондів загальнообов'язкового державного соціального страхування за 2006–2011 роки та зміна частки соціально-страхових виплат із кожного виду фонду загальнообов'язкового державного соціального страхування представлена в табл. 1, 2.

У процесі аналізу змін соціально-страхових виплат усіх фондів загальнообов'язкового державного соціального страхування за 2006–2011 роки простежується їхнє зростання майже втричі – з 79 408,9 до 219 718,4 млн. грн.

Зазначимо, що соціально-страхові виплати Пенсійного фонду України становлять лівову частину в соціально-страхових виплатах фондів загальнообов'язкового державного соціального страхування та коливаються збільшуються за досліджуваний період – з 87,1% у 2006 році до 92,9% у 2011 році (табл. 2).

Розміри соціально-страхових виплат інших фондів загальнообов'язкового державного соціального страхування у загальній структурі соціально-страхових

виплат у 2006 році становили: 2,5% Фонду загальнообов'язкового державного соціального страхування на випадок безробіття; 2,7% Фонду загальнообов'язкового державного соціального страхування від нещасного випадку на

виробництві та професійного захворювання; 7,8% Фонду загальнообов'язкового державного соціального страхування з тимчасової втрати працездатності.

Отже, за п'ять років соціально-страхові виплати Пенсійного фонду України збільшилися більш ніж на п'ять відсоткових пунктів, тоді як обсяги соціально-страхових виплат інших фондів загальнообов'язкового державного соціального страхування за досліджуваний період зменшилися, що свідчить про невисоку результативність механізму витрачання страхових коштів.

Проведений аналіз даних табл. 1 і табл. 2 показує, що зміни соціально-страхових виплат фондів загальнообов'язкового державного соціального страхування за 2006–2011 роки характеризуються високою амплітудою коливань. Найбільш помітним є коливальний характер зміни соціально-страхових виплат Фонду загальнообов'язкового державного соціального страхування з тимчасової втрати працездатності. Так, у 2007 році розмір соціально-страхових виплат Фонду зменшився у 0,4 раза (62,3%), що деякою мірою пояснюється збільшенням кількості померлих осіб на 20,7 тис. у 2005 році – 782,9 тис. осіб порівняно з попереднім, зменшенням кількості померлих осіб у 2007 році до 762,9 тис. осіб та зменшенням чисельності громадян, які мають статус постраждалих внаслідок аварії на ЧАЕС, у 2007 році (майже на 7 тисяч осіб порівняно з попереднім роком, яка становила 252,6 тис. осіб) [7], тоді як у 2008 році їхній розмір збільшився у 1,3 раза (130,3%),

Таблиця 2. Частка соціально-страхових виплат фондів загальнообов'язкового державного соціального страхування у загальній структурі соціально-страхових виплат за 2006–2011 роки, млн. грн.

Соціально-страхові виплати	2006	2007	2008	2009	2010	2011
	млн. грн.	млн. грн.	млн. грн.	млн. грн.	млн. грн.	млн. грн.
Соціально-страхові виплати, усього, в т.ч. по фондам:	79 408,9	106 234,3	155 541,7	171 894,9	195 448,8	219 718,4
Пенсійний фонд України	69 157,6	97 442,0	143 872,3	158 437,0	181 523,1	203 679,5
Частка соціально-страхових виплат Пенсійного фонду України у загальній структурі соціальних виплат, %	87,1	91,7	92,5	92,2	92,9	92,7
Фонд загальнообов'язкового державного соціального страхування на випадок безробіття	1963,2	2285,9	3493,8	4679,3	4224,5	5357,4
Частка соціально-страхових виплат Фонду загальнообов'язкового державного соціального страхування на випадок безробіття у загальній структурі соціально-страхових виплат, %	2,5	2,2	2,2	2,7	2,2	2,4
Фонд загальнообов'язкового державного соціального страхування від нещасного випадку на виробництві та професійного захворювання	2113,3	2658,8	3161,5	3181,3	3689,6	4123,7
Частка соціально-страхових виплат Фонд загальнообов'язкового державного соціального страхування від нещасного випадку на виробництві та професійного захворювання у загальній структурі соціально-страхових виплат, %	2,7	2,5	2,0	1,9	1,9	1,9
Фонд загальнообов'язкового державного соціального страхування з тимчасової втрати працездатності	6174,8	3847,6	5014,1	5597,3	6011,6	6557,8
Частка соціально-страхових виплат Фонд загальнообов'язкового державного соціального страхування з тимчасової втрати працездатності у загальній структурі соціально-страхових виплат, %	7,8	3,6	3,2	3,3	3,1	3,0

Джерело: авторські розрахунки за офіційними статистичними даними бюджетів фондів загальнообов'язкового державного соціального страхування [5, 6].

Водночас за досліджуваний період соціально-страхові виплати Пенсійного фонду України збільшилися майже втричі, Фонду загальнообов'язкового державного соціального страхування на випадок безробіття – у 2,7 раза, Фонду загальнообов'язкового державного соціального страхування від нещасного випадку на виробництві та професійного захворювання – майже вдвічі, Фонду загальнообов'язкового державного соціального страхування з тимчасової втрати працездатності – на 6,2%. Така тенденція до зростання соціально-страхових виплат у системі загальнообов'язкового державного соціального страхування свідчить, по-перше, про забезпечення відповідних фондів необхідними грошовими коштами, призначеними для цільового використання; по-друге, про збільшення уваги з боку держави до категорій осіб, які охоплені системою загальнообов'язкового державного соціального страхування та потребують відшкодування в разі настання відповідних страхових випадків.

Для подальшого визначення рівня соціально-страхових виплат на душу населення необхідно навести дані щодо чисельності населення, представлені на рис. 1. Як бачимо, за період 2006–2011 років чисельність населення скоротилася на 1,5 млн. осіб.

Показник рівня соціально-страхових виплат на душу населення України представимо формулою:

$$k_1 = \frac{\sum_{i=1}^n CB_{i,t}}{Ch_{i,t}}, \quad (1)$$

де $CB_{i,t}$ – соціально-страхові виплати i -го виду у t -періоді, млн. грн.;

$Ch_{i,t}$ – чисельність населення i -го виду у t -періоді, млн. чол.

Використовуючи дані табл. 1 та рис. 1 для формульного розрахунку показника k_1 за вищенаведеною формулою,

можливо представити динаміку рівня виплат на душу населення в цілому в 2006–2011 роках (рис. 2).

Як свідчать наведені дані, рівень соціально-страхових виплат на душу населення (k_1) за період 2006–2011 років поступово збільшувався, а чисельність населення за цей період, навпаки, зменшувалася – з 46,8 млн. осіб у 2006 році до 45,8 млн. осіб у 2011 році (рис. 1). Розмір соціально-страхових виплат збільшився майже втричі, що означає, по-перше, зростання фінансових можливостей фондів загальнообов'язкового державного соціального страхування щодо забезпечення виплат при настанні страхових випадків; по-друге, зростання кількості цих страхових випадків, про що свідчить, з одного боку, позитивна динаміка соціально-страхових виплат на душу населення в Україні, а з іншого – підтверджується даними офіційної статистики.

Проте варто звернути увагу на те, що показник рівня соціально-страхових виплат на душу населення України за аналізований період не може повною мірою бути показником ефективності всієї системи загальнообов'язкового державного соціального страхування, оскільки його значення характеризує лише окремих сегмент діяльності у сфері соціального страхування. Тому, на нашу думку, його доцільно розглядати в комплексі з системою показників, за допомогою яких можна було б зробити висновок про загальну ефективність функціонування чинної системи загальнообов'язкового державного соціального страхування.

Наступним показником результативності мобілізації та витрачання страхових коштів, який підлягає дослідженню, є коефіцієнт темпів зміни соціально-страхових виплат (k_2).

Показник характеризує темпи зростання або зменшення соціально-страхових виплат фондів загальнообов'язкового державного соціального страхування у порівнянні з попереднім періодом і визначає, наскільки зростає чи знижуєть-

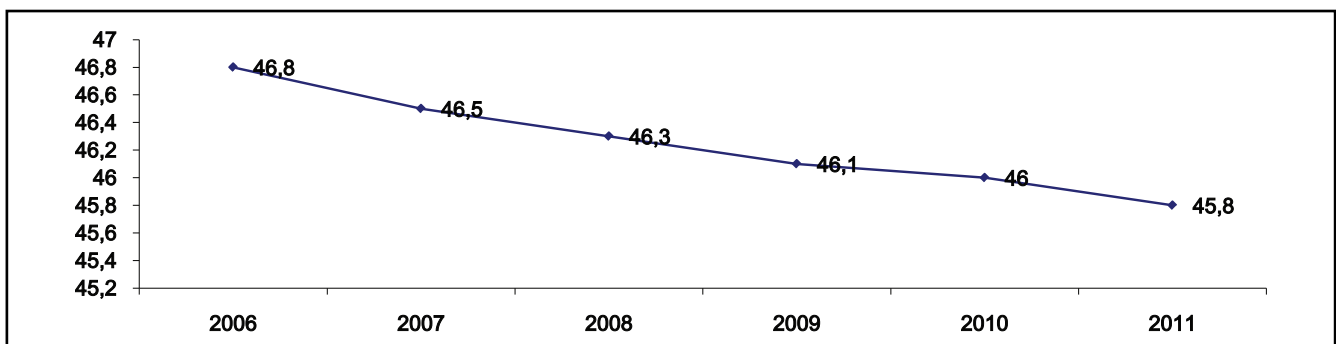


Рисунок 1. Чисельність населення України за 2006–2011 роки, млн. осіб

Джерело: [7].

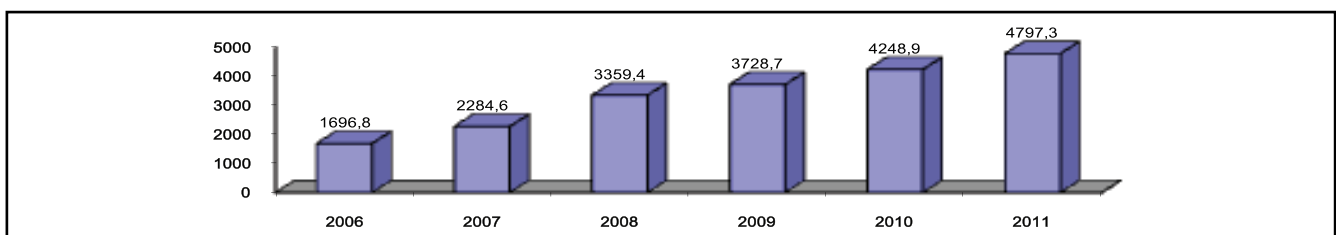


Рисунок 2. Динаміка рівня соціально-страхових виплат на душу населення України в 2006–2011 роках, грн./чол.

СОЦІАЛЬНО-ТРУДОВІ ПРОБЛЕМИ

ся дієвість зазначених фондів. Розраховується цей показник за формулою:

$$k_2 = \frac{\sum_{i=1}^n CB_{i,t}}{\sum_{i=1}^n CB_{i,t-1}} \times 100\%, \quad (2)$$

де $CB_{i,t}$ – соціально-страхові виплати фондів загальнообов'язкового державного соціального страхування i -го виду у t -періоді, млн. грн.;

$CB_{i,t-1}$ – соціально-страхові виплати фондів загальнообов'язкового державного соціального страхування i -го виду у попередньому t -періоді, млн. грн.

Динаміка темпів зміни соціально-страхових виплат по кожному з фондів загальнообов'язкового державного соціального страхування у 2003–2008 роках наведена на рис. 3.

Проведений аналіз динаміки соціально-страхових виплат фондів загальнообов'язкового державного соціального страхування за 2006–2011 роки виявив наявність нестабільної тенденції, демонструючи періодичні коливання в бік зменшення та збільшення темпів зростання соціально-страхових виплат, що свідчить про нерівномірність функціонування фондів загальнообов'язкового державного соціального страхування за вказаний період, а отже, про певне зниження їх дієвості.

Для аналізу наступного показника результативності мобілізації та використання страхових коштів, що характеризує співвідношення соціально-страхових виплат фондів загальнообов'язкового державного соціального страхування та соціальних доходів населення (k_3), скористаємося інформацією, представленою в табл. 3.

Аналіз даних табл. 3 показує, що за досліджуваний період простежується чітка тенденція до збільшення доходів населення України – більш ніж у 2,5 раза.

Зазначимо, що соціальні допомоги є одним з основних видів поточних трансфертів, які фізичні особи одержують у грошовій формі для забезпечення потреб, що виникли у зв'язку з певними подіями або обставинами (наприклад, хворобою, безробіттям, виходом на пенсію, житловими умовами, одержанням освіти або сімейними обставинами). Крім соціальних допомог до доходів населення належать також інші одержані поточні трансферти, що включають поточні виплати населенню в грошовій формі: страхові відшкодування, виплати одноразової матеріальної допомоги працівникам, компенсації тощо.

За даними табл. 3 за шестирічний період їх значення зросло більше у 2,5 раза, що свідчить про підтримку державою працездатних та непрацездатних громадян країни.

З метою більш детального аналізу, використавши дані табл. 3, розглянемо спочатку динаміку частки соціаль-

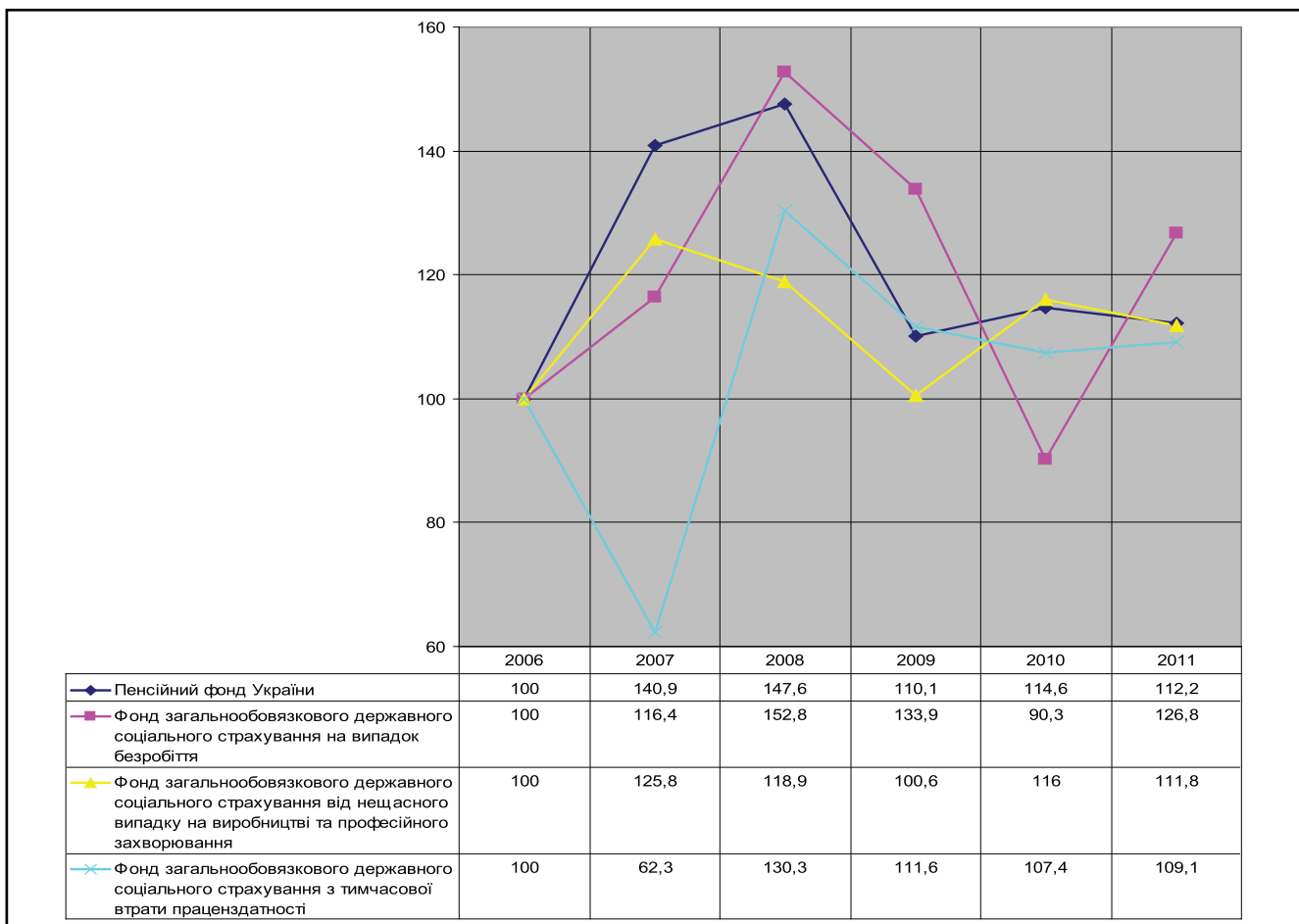


Рисунок 3. Темпи зростання соціально-страхових виплат фондів загальнообов'язкового державного соціального страхування у 2007–2011 роках, %

Таблиця 3. Динаміка основних видів доходів населення України у 2006–2011 роках

Показники	2006	2007		2008		2009		2010		2011		2011/ 2006, %
	млн. грн.	млн. грн.	2007/ 2006, %	млн. грн.	2008/ 2007, %	млн. грн.	2009/ 2008, %	млн. грн.	2010/ 2009, %	млн. грн.	2011/ 2010, %	
Доходи насе- лення України, в т.ч.:	472061	623289	132,0	856633	137,4	897669	106,2	1 101 015	123,1	1 251 005	113,6	265,0
Соціальні допо- моги та інші поточні тран- сферти, в т.ч.:	183900	229040	124,5	322952	141,0	355425	111,2	423 690	116,2	463 368	109,4	252,0
Соціаль- но-страхові ви- плати фондів загальноо- бов'язкового державного со- ціального страхування	79408,9	106234,3	133,8	155541,7	146,4	171894,9	110,5	195 448,8	113,7	219 718,4	112,4	276,7

Джерело: [7] та авторські розрахунки за офіційними статистичними даними бюджетів фондів загальнообов'язкового державного соціального страхування [5, 6].

но-страхових виплат фондів загальнообов'язкового державного соціального страхування у структурі соціальних допомог та інших поточних трансфертів населення України в 2006–2011 роках, яка представлена на рис. 4, а згодом – динаміку частки соціально-страхових виплат фондів загальнообов'язкового державного соціального страхування у структурі доходів населення України за цей період.

Як бачимо з рис. 4, частка соціально-страхових виплат фондів загальнообов'язкового державного соціального страхування у 2003 році становила 43,2% усіх соціальних допомог населення. За наступний п'ятирічний період її значення з деякими коливаннями збільшувалося і в 2011 році становило вже 47,4%. На нашу думку, частка соціально-страхових виплат зазначених фондів має становити не менше половини всіх соціальних допомог населенню, що буде свідчити про зростання державної турботи не лише до малозабезпеченої частини населення та інвалідів, а й до частини зайнятого населення.

Співвідношення соціально-страхових виплат фондів загальнообов'язкового державного соціального страхування та доходів населення відображається коефіцієнтом k_3 , який визначається формулою:

$$k_3 = \frac{\sum_{i=1}^n CB_i^t}{ДН_t} \times 100\%, \quad (3)$$

де CB_i^t – соціально-страхові виплати фондів загальнообов'язкового державного соціального страхування i -го виду у t -періоді, млн. грн.;

$ДН_t$ – доходи населення України у t -періоді, млн. грн.

На рис. 5 представлено зміни цього коефіцієнту через динаміку частки соціально-страхових виплат фондів загальнообов'язкового державного соціального страхування у структурі доходів населення в 2006–2011 роках.

Як бачимо, у 2006–2011 роках простежується нестабільна тенденція, яка демонструє періодичні коливання в бік зменшення та збільшення значення величини коефіцієнту k_3 . Загалом, частка соціально-страхових виплат фондів загальнообов'язкового державного соціального страхування у структурі доходів населення України за цей період зросла з 16,8 до 17,5%, що свідчить про помірковані можливості держави забезпечувати потреби категорій громадян, які охоплені системою загальнообов'язкового державного соціального страхування.

Наступним показником, за допомогою якого продовжується характеристика результативності мобілізації та витрачання страхових коштів, є загальновідомий коефіцієнт заміщення (k_4), оскільки він виступає інтегральним аналітичним показником розвитку страхової пенсійної системи, а отже, і системи загальнообов'язкового державного соціального страхування. Цей коефіцієнт відображає співвід-

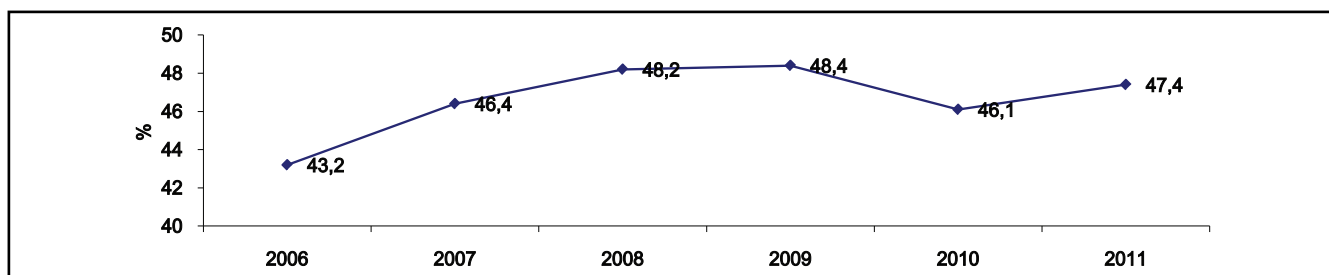


Рисунок 4. Частка соціально-страхових виплат фондів загальнообов'язкового державного соціального страхування у структурі соціальних допомог та інших поточних трансфертів населення України в 2006–2011 роках, %

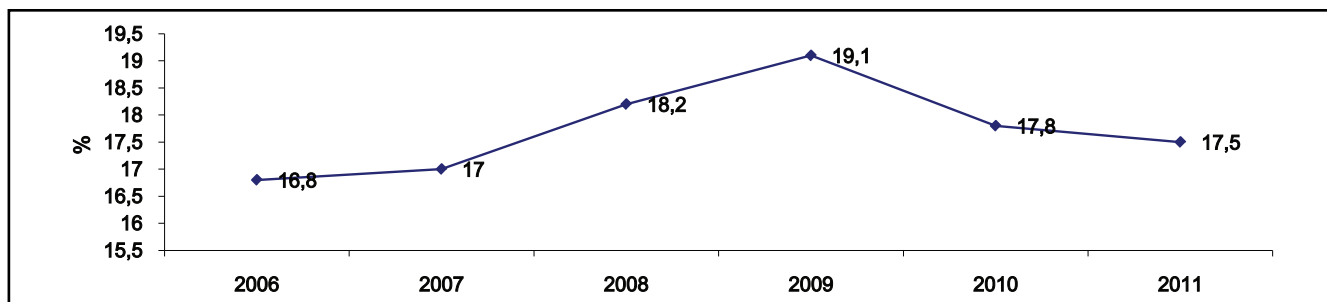


Рисунок 5. Частка соціально-страхових виплат фондів загальнообов'язкового державного соціального страхування у структурі доходів населення України в 2006–2011 роках, %

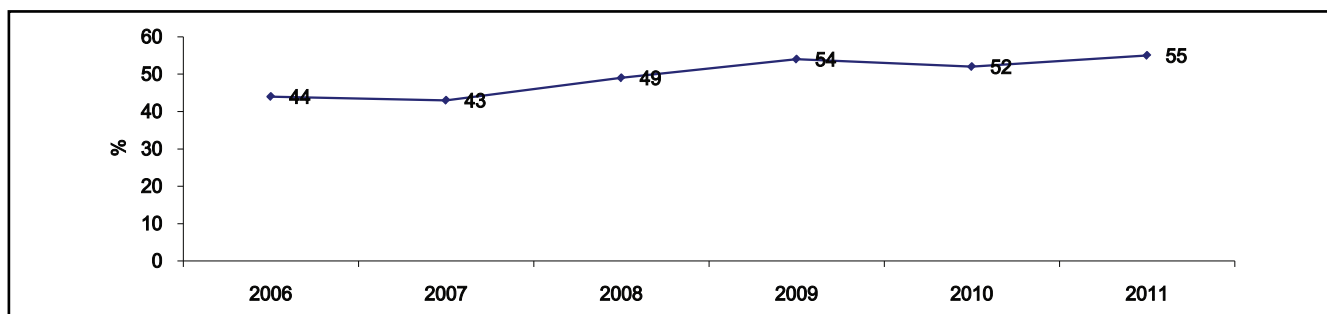


Рисунок 6. Динаміка співвідношення розміру пенсії та заробітної плати упродовж 2006–2011 років, %

Джерело: [5, 6].

ношення пенсії та заробітної плати і визначається такою формулою:

$$k_4 = \frac{П_t}{ЗП_t} \times 100\%, \quad (4)$$

де $П_t$ – розмір пенсії у t -періоді, грн.;

$ЗП_t$ – заробітна плата (дохід) у t -періоді, грн.

Динаміку коефіцієнту заміщення (k_4) у 2006–2011 роках схематично наведено на рис. 6.

Попри незначну коливальну динаміку коефіцієнта заміщення, за шість попередніх років цей показник зріс на 11%, що є позитивним моментом та, відповідно, свідчить про зростання ефективності пенсійного страхування та певне поліпшення реального сектору економіки. З точки зору типового одержувача пенсії, коефіцієнт заміщення – це виражене у відсотках співвідношення пенсії та попередніх загальних доходів одержувача. Слід підкреслити, що згідно з Конвенцією МОП №102 «Про мінімальні розміри соціального забезпечення» значення коефіцієнта заміщення має бути в межах 40% для осіб пенсійного віку [8], тоді як станом на 2011 рік значення коефіцієнту заміщення в Україні становило вже 55%.

Висновки

З огляду на проведені дослідження зроблено такі висновки:

1. Результативність мобілізації та використання коштів фондів загальнообов'язкового державного соціального страхування засвідчує ефективність загальнообов'язкового державного соціального страхування у фінансовому аспекті.

2. Представлена сукупність показників результативності мобілізації та витрачання страхових коштів є віддзеркаленням дієвості фінансового механізму загальнообов'язкового державного соціального страхування, а їхній моніторинг надає

можливість комплексно оцінити результати діяльності фондів загальнообов'язкового державного соціального страхування.

3. За досліджуваний період розмір соціально-страхових виплат на душу населення України збільшився майже втричі, що свідчить про зростання кількості страхових випадків в сфері загальнообов'язкового державного соціального страхування, а відтак й про необхідність збільшення фінансових можливостей фондів загальнообов'язкового державного соціального страхування щодо забезпечення виплат при настанні страхових випадків. Аналіз динаміки соціально-страхових виплат фондів загальнообов'язкового державного соціального страхування за 2006–2011 роки виявив наявність нестабільної тенденції, демонструючи періодичні коливання в бік зменшення та збільшення темпів зростання соціально-страхових виплат, що свідчить про нерівномірність функціонування фондів загальнообов'язкового державного соціального страхування за вказаний період, а отже, і про певне зниження його дієвості. Водночас частка соціально-страхових виплат фондів загальнообов'язкового державного соціального страхування у структурі доходів населення України за 2006–2011 роки зросла з 16,8 до 17,5%, що свідчить про помірковані можливості держави забезпечувати потреби категорій громадян, які охоплені системою загальнообов'язкового державного соціального страхування. Слід зазначити, що показник коефіцієнта заміщення за шість попередніх років зріс на 11%, що є позитивним явищем та, відповідно, свідчить про зростання ефективності Пенсійного фонду України та певне поліпшення реального сектору економіки за цей період.

4. За підсумками дослідження показників результативності мобілізації та використання страхових коштів виявля-

ються основні шляхи підвищення ефективності їх функціонування, які вбачаються в такому:

- більш раціональній організації витрачання страхових коштів на цілі соціального захисту населення;
- удосконаленні формування резервів коштів фондів загальнообов'язкового державного соціального страхування;
- запровадженні моніторингу пенсійної системи;
- нагальності проведення постійних заходів контролю за дотриманням норм законодавства системи загальнообов'язкового державного соціального страхування загалом та її фінансового забезпечення зокрема;
- збалансуванні відповідності розміру соціальних гарантій реальним потребам населення.

Список використаних джерел

1. Конопліна Ю.С. Соціальне страхування: навчальний посібник / Ю.С. Конопліна. – Суми: ВТД «Університетська книга», 2008. – 224 с.
2. Мачульская Е.Е. Социальный риск как объективная основа социального обеспечения / Е.Е. Мачульская // Вестник Московского университета. – 1999. – №1. – С. 24–29.
3. Таран О.В. Організаційно-економічний механізм соціального страхування (на прикладі соціального страхування працівників ме-

талургійної та гірничодобувної промисловості): автореф. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: спец. 08.09.03. – Праця, заробітна плата та рівень життя / О.В. Таран. – Київ, 1998. – 23 [1] с.

4. Важная социальная роль // Кадровик. Кадровый менеджмент. – 2007. – №4. [Електрон. ресурс]: Официальный сайт «Вопросы бухгалтеров». – Режим доступа до статті: <http://buh.ru/text/109265-1.html>

5. Загальнообов'язкове державне соціальне страхування та пенсійне забезпечення у цифрах і фактах (станом на 1 січня 2010 року) [Електрон. ресурс]: Офіційний сайт «Пенсійна реформа в Україні» – Режим доступу: http://pension.kiev.ua/files/mlsp_stat_dec2010.pdf

6. Загальнообов'язкове державне соціальне страхування, соціальний захист та пенсійне забезпечення у цифрах і фактах (станом на 1 січня 2012 року). – Київ, 2012. – 72 с.

7. Офіційний сайт Державного комітету статистики України; [Електрон. ресурс]: Державний комітет статистики України – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>

8. Конвенция Международной организации труда «О минимальных нормах социального обеспечения» от 4 июня 1952 года. – Официальный сайт Международной организации труда; [Електрон. ресурс] International Labor Organization: – Режим доступа: <http://www.ilo.org/ilolex/russian/docs/conv102.htm>

Є.А. РЕВТЮК,
к.е.н., доцент,
І.Р. БОДНАРУК,

Івано-Франківський національний технічний університет нафти і газу

Оцінка використання людського капіталу підприємств нафтової та газової промисловості

Дослідження присвячене оцінці використання людського капіталу підприємств нафтової та газової промисловості. В статті проведено аналіз результатів опитування працівників та сформульовано напрями вдосконалення процесів управління людським капіталом.

Ключові слова: людський капітал, людський потенціал, інтелектуальний потенціал.

Исследование посвящено оценке использования человеческого капитала предприятий нефтяной и газовой промышленности. В статье проведен анализ результатов опроса работников и сформулированы направления совершенствования процессов управления человеческим капиталом.

Ключевые слова: человеческий капитал, человеческий потенциал, интеллектуальный потенциал.

The research is devoted to the estimation of the use of human capital at the enterprises of oil and gas industry. The analysis of employee surveys is conducted and direc-

tions for improving of human capital management processes are formulated in the article.

Keywords: human capital, human potential, intellectual potential.

Постановка проблеми. На сьогодні в умовах переходу української економіки до економіки знань надзвичайно важливим стає питання ефективності використання наявного людського капіталу на вітчизняних підприємствах. При цьому пережитки управлінської парадигми командно-адміністративної системи, яка тяжіла до механістичного трактування теорії управління персоналом, ще нині зустрічаються в тих чи інших проявах на українських підприємствах як серед управлінського, так і серед виконавського персоналу. А тому на сучасному етапі розвитку продуктивних сил є актуальним пошук методів та засобів перетворення вітчизняних підприємств в «організації, що навчаються» [6], що, своєю чергою, можливе тільки за умови ефективного використання людського капіталу підприємства, а особливо його інтелектуальної складової.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Питання виміру людського капіталу та ступеня його використання на підприємстві є надзвичайно складним, тож не дивно, що серед науковців немає одностайності щодо методології визначення кількості та якості останнього. Так, зокрема, І. Фішер, запропонувавши оцінювати використання людського капіталу за допомогою норми прибутку, дав поштовх до розробки ряду методик оцінки людського капіталу за принципами дисконтування майбутніх доходів та витрат на його функціонування [11, с. 44–45; 12, с. 248; 13, с. 110–119].

Г. Беккер під час обґрунтування доцільності витрат на накопичення людського капіталу суб'єктами господарських відносин того чи іншого виду в роботі [1] запропонував витратний метод оцінки людського капіталу. Слід відмітити, що витрати на формування «фіктивного» людського капіталу [2] не приводять до зростання показників діяльності підприємства, а отже, запропонований Г. Беккером підхід не дає можливості адекватної оцінки використання наявного людського капіталу. Поруч із тим багато авторів використовують різноманітні моделі, що враховують вартість за витратами, зокрема в роботах [3, 4] (модель індивідуальної вартості робітника, стохастична модель оцінки вартості робітника) тощо.

Найвідомішим інтегральним показником оцінки людського потенціалу на сьогодні залишається індекс людського розвитку (ІЛР), який ще називають індексом розвитку людського потенціалу (ІРЛП). Але даний метод хоча й дає об'єктивну оцінку людського капіталу в порівнянні з іншими країнами, не може використовуватися ефективно при оцінці людського капіталу суспільно-господарських систем мікро- та мезорівня.

Досить часто для оцінки людського капіталу використовуюється вартісний підхід, який у тих чи інших інтерпретаціях зустрічається в роботах [3, 4] (модель індивідуальної вартості робітника, стохастична модель оцінки вартості робітника). Популярними є методики, які побудовані на експертній оцінці людського капіталу особи, інтегрального показника людського капіталу окремого працівника [8], комплексної методики оцінки людського капіталу [9, с. 134–135] та інші. У роботі [5, с. 200–201] автор віддає перевагу «автоекспертній взаємооцінці особистих якостей», що ґрунтується «на припущенні, що співпрацівники оцінюють колегу об'єктивніше, ніж керівництво, а тим більше запрошений експерт». Проте більш повну оцінку людського капіталу можна отримати за допомогою методу 360 градусів, згідно з яким «працівник оцінюється широким колом оцінюючих: керівником, колегами, підлеглими. До оцінки може бути залучений і сам оцінюваний, в цьому випадку його самооцінка прирівнюється до оцінки експертів» [14].

Метою статті є оцінка використання наявного людського капіталу на підприємствах нафтової та газової промисловості шляхом дослідження думки працівників як його елементарних носіїв з метою розробки подальших пропозицій щодо удосконалення системи управління персоналом.

Виклад основного матеріалу. Розпочинаючи дослідження, нами було зроблено припущення про те, що найкращу відповідь на запитання щодо ефективності використання наявного людського зможе дати тільки сам працівник – елементарний носій людського капіталу. Адже оцінити за допомогою традиційних зовнішніх методів оцінки фіктивну складову людського капіталу надзвичайно важко. Тож нами було розроблена анкета, що нараховувала 20 питань, кожне з яких містить кілька варіантів можливих відповідей. Опитування проводилося добровільно та анонімно та охопило працівників усіх рівнів близько десяти підприємств нафтової та газової промисловості. Дане дослідження не претендує на виняткову точність оцінки, але дозволило оцінити загальні тенденції щодо ефективності використання наявного людського капіталу підприємств галузі.

Вивчення використання наявного людського капіталу є надзвичайно складним та трудомістким процесом, при цьому, на нашу думку, досить важливим є проведення періодичних досліджень, порівняння результатів яких дозволяє отримати динамічну картину еволюції системи управління людським капіталом на підприємстві. В роботі [7] було проаналізовано результати вперше проведеного у 2008 році дослідження особливостей використання людського капіталу на підприємствах нафтової та газової промисловості України. В 2012 році нами було проведено повторне опитування респондентів із використанням дещо удосконаленої анкети, яка дозволяє оцінити використання основних складових людського капіталу на підприємствах нафтової та газової промисловості.

У результаті опитування виявилось таке. Серед мотивів, які спонукають працювати на даних підприємствах, найчастіше респонденти називали регулярність отримання заробітної плати, безпечні умови праці, перспективи отримання соціальних вигод. Цікавим є те, що у 2008 році респондентами на друге та третє місця були поставлені відсутність кращого робочого місця та творчий характер праці. Поясненням такої зміни є те, що підприємства галузі дещо оговталися після кризи, реалізація нових проектів у нафтовій і газовій промисловості робить працівників більш мобільними. Що ж до мотивів роботи у вибраній сфері діяльності, то респонденти також додали зміст праці, високий заробіток, значимість роботи для суспільства. Слід відмітити, що такі мотиви, як можливість закордонних поїздок та можливість широких соціальних контактів респондентами, не зазначалися взагалі, що вказує на низьку соціальну мобільність персоналу. Таким чином, можна зробити висновок про відсутність на підприємствах цілеспрямованої управлінської політики щодо накопичення соціального капіталу та недостатню увагу щодо стимулювання засвоєння екзогенних знань працівниками підприємств.

Найважливішими цінностями, що дозволяють отримувати високі результати, на думку опитаних, є професіоналізм, майстерність і самовдосконалення. При цьому ініціативність респондентами не називалася взагалі, а інноваційність знаходиться на останньому місці. Серед цінностей, що дозволяють

отримати ефект від виконуваної роботи, респонденти поставили на перше місце високу заробітну плату, відповідно на друге і третє – забезпечене майбутнє та особисте здоров'я. Здатність до адаптації респонденти не зазначили, а відсутність ризику поставили на останнє місце. За відповідями респондентів, чесність, патріотизм приносять найбільшу соціальну користь; позиція лідера не впливає на соціальну користь.

За результатами опитування, 91% респондентів вважають, що важливою складовою людського капіталу для успішної діяльності підприємства є інженерна, 36% – економічна, 30% – управлінська. Має середню важливість кваліфікація інженера для 55% опитаних респондентів, кваліфікація економіста – для 60%. При цьому, на думку 20% опитаних, кваліфікація менеджера є неважливою. Такий погляд на фах, на нашу думку, сформувався ще за командно-адміністративної економічної формації з її тяжінням до надмірної індустріалізації і свідчить про ціннісну орієнтацію наявного людського капіталу на підприємствах, яка не відповідає сучасним реаліям. Як наслідок, саме применшення ролі управлінця в господарських процесах та (або) відсутність системи накопичення та передачі управлінських знань є однією з причин нинішнього кризового стану підприємств. Слід відмітити, що респонденти у 2008 році на друге місце поставили професійний менеджмент (42% – управлінська складова, 33,5% – економічна складова), при цьому «...наголошуючи одночасно на некомпетентності своїх керівників і негативних наслідках цієї некомпетентності для себе» [7], що, можливо, й вплинуло на зміну професійно-ціннісних орієнтацій персоналу галузі.

Результати опитування щодо реалізації особистого потенціалу працівників приведено на рис. 1. Характерним є те, що майже всі складові особистого потенціалу респондентів реалізуються на 50%, знання – на 75%. При цьому 17% та 33% респондентів вважають, що такі складові, як творчість та новаторство, відповідно не реалізуються взагалі (рис. 1).

Що ж до потенціалу колег, то зросла кількість респондентів, які вважають, що новаторство та інтелектуальні здібності їхніх співробітників використовуються на 50%. 25% респондентів відповіли, що знання колег використовуються на 100%, проте 8% опитаних також вважають, що знання колег не використовуються взагалі. Слід відмітити, що тенденції в оцінці використання потенціалу працівника збереглися без значних змін протягом 2008–2012 років.

Напрошується висновок про недостатню увагу, яку приділяє менеджмент реалізації та розвитку наявного на підприємствах інтелектуального потенціалу. При цьому персонал відмічає недостатнє використання саме найбільш продуктивної її складової, а саме творчих та новаторських здібностей, ініціативи. Порівняння оцінки використання інтелектуальних здібностей та знань колег із власними демонструє, що передання знань на підприємстві відбувається вкрай не ефективно. Саме відсутність або недостатній досвід щодо обміну знаннями серед працівників підприємства і є причиною нижчої оцінки використання знань та інтелектуальних здібностей оточуючих у порівнянні з власними.

Серед факторів, що спонукають працювати з більшим задоволенням та продуктивністю, респонденти відмітили перш за все матеріальні фактори, такі як підвищення заробітної плати та періодичне преміювання. Постійне навчання та моральне стимулювання найменше сприяють підвищенню продуктивності та задоволеності працею (див. табл.), що знову ж таки свідчить про недостатню увагу, яка приділяється менеджментом управлінню інтелектуальною складовою наявного людського капіталу.

Серед кризових явищ на підприємствах, що викликають особисте занепокоєння, респонденти виділили: відсутність чіткого розподілу і розуміння функціональних обов'язків; неврахування пропозицій підлеглих при підготовці управлінських рішень, при цьому така тенденція спостерігалася і у 2008 році.

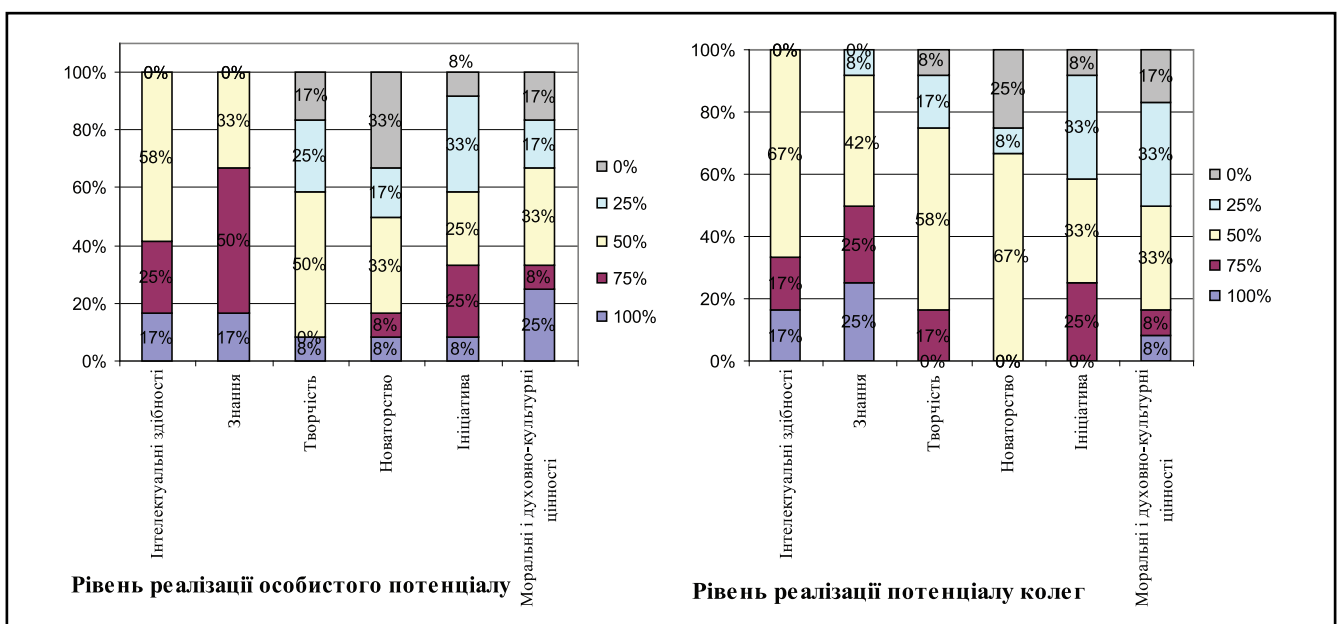


Рисунок 1. Рівень реалізації особистого потенціалу

СОЦІАЛЬНО-ТРУДОВІ ПРОБЛЕМИ

Фактори, що спонукають працювати з більшим задоволенням

Фактори	Середнє значення	Ранг
Підвищення заробітної плати	2,27	6
Періодичного преміювання	2,36	5
Створення сприятливих умов праці	4,00	4
Залучення до розподілу прибутку підприємства	4,36	3
Постійне навчання	4,64	2
Стимулювання творчої активності	4,36	3
Моральне стимулювання	4,91	1

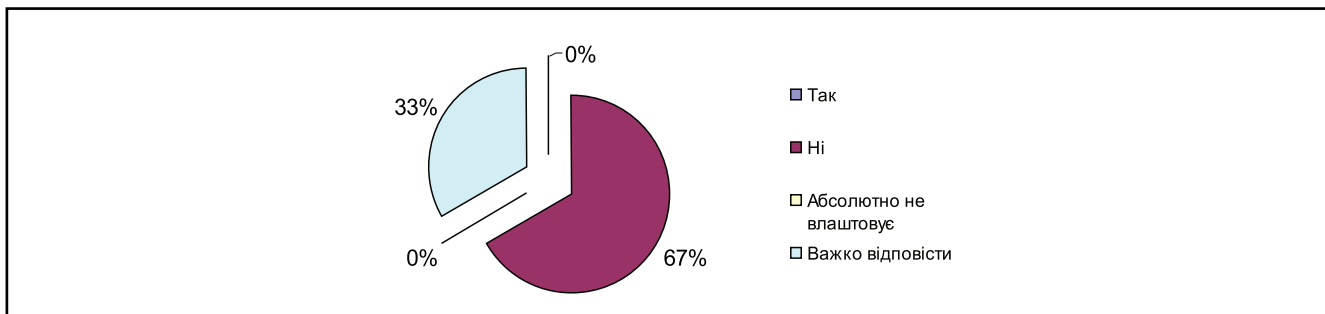


Рисунок 2. Задоволеність існуючою системою мотивації

На запитання щодо ефективності існуючої системи мотивації 67% респондентів відмітили, що їх не влаштовує діюча система мотивування на відміну від 74% у 2008 році. При цьому серед недоліків вони назвали використання стимулів для всіх категорій працівників (рис. 2.)

Серед причин, що перешкоджають розвитку та зростанню продуктивності праці працівників, діяльність яких пов'язана з інтелектуальною працею, респонденти назвали перш за все недостатню оплату праці та низький престиж інтелектуальної праці у суспільстві. При цьому менш за все на розвиток та продуктивність інтелектуальної праці впливають умови праці.

Поруч із тим слід відмітити, що тільки 83% респондентів не хотіли б найближчим часом змінювати місце роботи і тільки 17% хотіли б працювати на іншому підприємстві, проте за своєю спеціальністю. Слід відмітити, що у 2008 році вірність обраній роботі в галузі продемонстрували 95% респондентів, з яких, однак, рідній установі – тільки 51%.

Підвищити свою кваліфікацію для кар'єрного зростання прагнуть 50% респондентів, 42% – для підвищення заробітної плати і тільки 8% не бажають підвищувати кваліфікацію, в основному це люди старше 50 років (відповідно 44%, 13% та 13% у 2008 році). Половина респондентів бажають отримати додаткові знання в галузі економіки чи менеджменту (переважно працівники з технічною освітою) та 41,7% респондентів бажають отримати другу технічну спеціальність (переважно працівники з економічною освітою).

При аналізі достатності коштів щодо відновлення людського капіталу виявилось, що тільки 50% респондентів оцінили свій щомісячний прибуток як такий, що вистачає та можна відкладати кошти, 33% – зазначили, що грошей ледь вистачає і 17% – абсолютно не вистачає. Позитивним є те, що у 2008 році 87% опитаних вважали своє матеріальне становище незадовільним. Поруч із тим 83% респондентів зазначили, що стан їхнього здоров'я є добрим, 17% – ані

добрим, ані поганим. 83,3% респондентів мають у своєму помешканні комп'ютер, а 75% – підключення до Інтернету. Домашню професійну бібліотеку мають тільки 25% респондентів. 41,7% респондентів не мають окремо обладнаного робочого місця та професійної бібліотеки.

Проведене дослідження якості використання наявного людського капіталу продемонструвало певні тенденції, а саме:

- у середовищі управлінського корпусу підприємств тактичного та оперативного рівня спостерігається тяжіння до техніко-технологічного стереотипу мислення;
- розуміння персоналом проблеми в недостатньому професіоналізмі наявного управлінського корпусу підприємств галузі, своєю чергою, не пов'язується опитуваними з нестачею управлінського людського капіталу, що демонструє низька оцінка респондентами важливості знань у сфері управління;
- невідповідність системи стимулювання на підприємствах мотиваційним очікуванням працівників та нездатність існуючої системи мотивації до створення умов щодо накопичення та передачі знань;
- існування значного запасу фіктивного людського капіталу, особливо в його когнітивній частині, що робить можливим її залучення до господарських процесів з орієнтацією на покращення показників діяльності підприємств.

Висновки

Як показує проведене дослідження, перед підприємствами нафтової та газової промисловості на сьогодні постає питання якнайбільш повного використання наявного фіктивного людського капіталу, а особливо його інтелектуальної складової. На підприємствах сформовано значний запас людського інтелектоорієнтованого потенціалу, залучення якого до господарських процесів є однією з передумов покращення їх діяльності. Таким чином, на підприємствах створені передумови до застосування управлінської кон-

цепції створення інтелектуальної організації, яка спрямована на якнайширше залучення інтелектуального потенціалу персоналу до господарських процесів.

Список використаних джерел

1. Беккер Г.С. Человеческое поведение: экономический подход / Г.С. Беккер // Избранные труды по экономической теории: Пер. с англ. / Сост. научн. ред. Р.И. Капелюшников. – М.: ГУ ВШЭ, 2003. – 672 с.
2. Колядин А.П. Методологические подходы к анализу фиктивного человеческого капитала // Вестник СОГУ им. К.Л. Хетагурова. – №2(36) – 2011. – С. 272–275.
3. Flamholtz E.G. Human resource Accounting. N.Y.: Jossey-Bass Publ., 1985.
4. Flamholtz E.G. Model for Human resource Valuation: A Stochastic Process with Service Rewards / Accounting Review, April, 1971.
5. Мягких И.М. Оцінка використання ресурсного потенціалу підприємств України в ринкових умовах / І.М. Мягких // Вісник економіки транспорту і промисловості. – 2011. – №3 – С. 199–203.
6. Ревтюк Є.А. Економіко-управлінські аспекти функціонування організації, що навчається / Є.А. Ревтюк, С.Я. Кісь, Г.Р. Кісь // Формування ринкових відносин в Україні: зб. наук. праць. – К., 2011. – №6 (121). – С. 165–168.
7. Кісь С.Я. Щодо доцільності виконання масштабної діагностики і оцінки стану персоналу організаційних утворень нафтогазового

комплексу України / С.Я. Кісь, Д.В. Тимошенко, В.П. Петренко // Науковий вісник ІФНТУНГ. – 2009. – №1(19). – С. 147–152.

8. Крисанов Д. Оцінювання людського капіталу та мотивації персоналу підприємств харчової промисловості / Д. Крисанов, В. Лисак // Економіст. – 2011. – №3. – С. 17–22.

9. Теорія, політика та практика сільського розвитку / За ред. О.М. Бородіної, І.В. Прокопи; НАН України; Інст. екон. та прогнозув. – К., 2010. – 376 с.

10. Захарова О.В. Особливості оцінки інвестування у людський капітал на рівні підприємства / О.В. Захарова // Вісник економічної науки України: Науковий журнал. – 2012. – №1. – С. 56–60.

11. Грішнова О.А. Людський капітал: формування в системі освіти і професійної підготовки: моногр. / О.А. Грішнова. – К.: Знання, КОО, 2001. – 254 с.

12. Добрынин А.И. Человеческий капитал в транзитивной экономике: Формирование, оценка, эффективность использования / А.И. Добрынин, С.А. Дятлов, Е.Д. Цыренова; Санкт-Петербург. гос. ун-т экон. и финансов. – СПб.: Наука, 1999. – 309 с.

13. Зимин И.А. Реальные инвестиции / И.А. Зимин. – М.: ТАНДЕМ, ЭКМОС, 2000. – 304 с.

14. Зленко А.М. Оцінка працівників методом «360 градусів» [Електрон. ресурс] // Економічний вісник університету: [зб. наук. праць Переяслав-Хмельницького держ. пед. ун-ту ім. Григорія Сковороди]. – 2012. – Вип. 18/1. – Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua/port-tal/Soc_Gum/Evu/2012_18_1/Zlenko.pdf

Г.В. СЛІПЕНЧУК,
к.е.н., доцент, Національний авіаційний університет

Підвищення кваліфікаційного рівня працівників будівельної галузі

Стаття присвячена розробленню заходів підвищення «кваліфікаційної складової якості персоналу» будівельної галузі, яка ґрунтується на об'єднанні зусиль суб'єктів інвестиційно-будівельного процесу, що сприяє підвищенню якості будівельної продукції при одночасному зменшенні витрат будівельної організації на підвищення кваліфікації працівників.

Ключові слова: кваліфікаційний рівень персоналу, якість персоналу, суб'єкти будівельного ринку.

Статья посвящена разработке мер повышения «квалификационной составляющей качества персонала» строительной отрасли, основанной на объединении усилий субъектов инвестиционно-строительного процесса, что способствует повышению качества строительной продукции при одновременном уменьшении расходов строительной организации на повышение квалификации работников.

Ключевые слова: квалификационный уровень персонала, качество персонала, субъекты строительного рынка.

The article is devoted to the measure of increase to developing «qualification component of personnel quality» building industry which is based upon combining efforts to individual investment and building process, which is helped to make high quality of building products while building enterprise go on decreasing costs to make high quality of personnel.

Keywords: professional level of personnel, quality of personnel, subject of commercial building.

Постановка проблеми. У будівництві проблема загального кваліфікаційного рівня персоналу є дуже актуальною, оскільки, на думку фахівців, керівників провідних будівельних компаній, загальний кваліфікаційний рівень персоналу падає, що, звичайно, негативно відображається на якості виконання БМР, яка все частіше виявляється незадовільною [6], що, на жаль, співпадає із загальносвітовими тенденціями [1, 2].

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Усі науковці, що досліджували проблеми «людського капіталу», «трудоного потенціалу», вказують на існування прямого зв'язку між кваліфікаційним рівнем працівників підприєм-

ства та результатами його діяльності (доходом, прибутком), зазначають, що рівень кваліфікації персоналу визначає рівень конкурентної переваги підприємства: О.В. Бервено, А.А. Булянда, А.П. Колоніарі, Ю.Г. Лисенко, В.М. Пантелеєнко, В.Г. Скобелев, Є.А. Бельтюков, О.А. Докучаєв, Г.В. Лагутін, В.О. Поколенко, О.А. Тугай, Н.О. Борисова.

Підготовка фахівців нової формації вимагає формування у них інтегрованих знань і вмінь, що, своєю чергою, зумовлює використання інтегративного підходу до форм і методів навчання. Для будівельної освіти, яка є чутливою до науково-технічних досягнень у сферах будівельних технологій і матеріалів, актуальною проблемою є підвищення ефективності навчання майбутніх фахівців, зокрема завдяки зближенню його навчальної та виробничої складових.

Метою статті – запропонувати заходи щодо підвищення «кваліфікаційної складової» якості персоналу будівельної галузі.

Виклад основного матеріалу. Високий освітній рівень громадян створює в країні потенційні умови для її розквіту і могутності, приводить до побудови суспільства, здатного до оптимальної самоорганізації, самовиявлення і саморозвитку. Освіта має неабияке значення і для самої людини. В економіці є термін «людський капітал», який визначає міру втілення в людині здібностей, які приносять прибуток. Приблизно 80% складових людського капіталу становить освіта.

Особливо затребуваним стає цей капітал сьогодні, коли соціальна стратифікація особистості у все більшій мірі визначається профілем, глибиною і якістю отриманої освіти, набутими вмінням і навичками. Забезпечення високої

ефективності системи управління якістю освіти таких фахівців, відповідно до європейських стандартів, є першочерговим завданням вищих навчальних закладів будівельно-економічного профілю.

Таке завдання не може бути вирішено за допомогою стандартних рішень і традиційних прийомів, оскільки має враховувати специфічні особливості окремих вищих навчальних закладів і роботодавців, стадію життєвого циклу конкретної галузі економіки, споживачів освітніх послуг тощо [7]. Законом України «Про вищу освіту» [5] визначений зміст терміну «післядипломна освіта» – спеціалізоване вдосконалення освіти та професійної підготовки особи шляхом поглиблення, розширення і оновлення її професійних знань, умінь і навичок або отримання іншої спеціальності на основі здобутого раніше освітньо-кваліфікаційного рівня та практичного досвіду.

Згідно із законом [5] післядипломна освіта створює умови для безперервності та наступності освіти і включає:

- перепідготовку – отримання іншої спеціальності на основі здобутого раніше освітньо-кваліфікаційного рівня та практичного досвіду; спеціалізацію – набуття особою здатностей виконувати окремі завдання та обов'язки, які мають особливості, в межах спеціальності;
- розширення профілю (підвищення кваліфікації) – набуття особою здатностей виконувати додаткові завдання та обов'язки в межах спеціальності;
- стажування – набуття особою досвіду виконання завдань та обов'язків певної спеціальності. Особа, яка пройшла перепідготовку й успішно пройшла державну атестацію, отримує відповідний документ про вищу освіту.

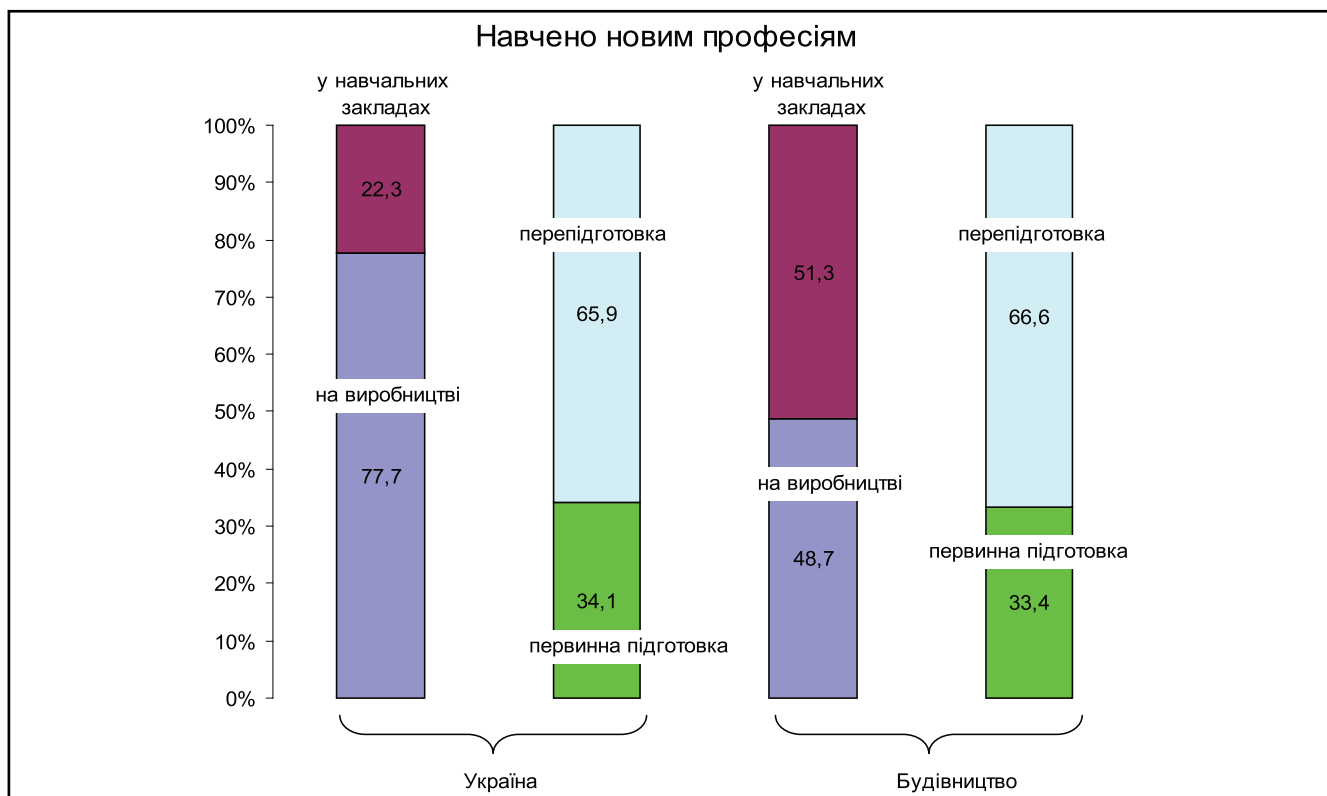


Рисунок 1. Структура підготовки кадрів у будівництві в 2010 році

Особа, яка успішно пройшла стажування або спеціалізацію чи розширила профіль (підвищила кваліфікацію), отримує відповідний документ про післядипломну освіту.

Структура підготовки кадрів у будівництві в 2010 році порівняно з Україною в цілому наведена на рис. 1.

За даними Держстату, новим професіям (первинна професійна підготовка, перепідготовка) в 2010 році було навчено 7363 працівники

будівельних підприємств, з них 2460 особи (33,4%) отримали первинну професійну підготовку, 4902 особи (66,6%) були перепідготовлені.

Суб'єкти будівельного ринку відмічають необхідність відтворення колишніх учбово-виробничих комбінатів. Реалізація цього заходу можлива за участю об'єднань будівельних організацій, оскільки для створення такої системи необхідні значні кошти.

На нашу думку, мають бути вжиті заходи щодо розвитку системи виробничого навчання, і це, перш за все, стосується робітничих спеціальностей, оскільки без необхідної практики робітники не стануть спеціалістами високої кваліфікації, а отже, гроші на їхнє навчання будуть витрачені марно.

Законом [5] визначено, що післядипломна освіта здійснюється вищими навчальними закладами післядипломної освіти або структурними підрозділами вищих навчальних закладів відповідного рівня акредитації, в тому числі на підставі укладених договорів.

На рис. 2 представлена структура підвищення кваліфікації персоналу в будівництві у 2010 році порівняно із відповідними показниками по Україні в цілому.

Дані свідчать, що в будівництві 64,8% серед тих, що підвищили в 2010 році кваліфікацію, – робітники (проти 36,7% по Україні). Частка професіоналів та керівників, що підвищували кваліфікацію у 2010 році, становить відповідно 18,3 та 13,2%. Отже, насамперед заходи щодо підвищення кваліфікації мають бути спрямовані на робітників.

За даними Держкомстату України, у 2010 році в будівництві підвищили кваліфікацію 14 392 працівники, з них пе-

реважна більшість (9330 осіб, або 64,8%) – робітники, з яких 3736 осіб (40%) підвищили кваліфікаційний розряд.

Частка професіоналів, фахівців серед тих працівників, що підвищили кваліфікацію у 2010 році, становить 18,3% (2640 осіб), керівників – 13,2% (1894 особи), технічних службовців – 3,7% (528 осіб).

Безпосередньо на виробництві підвищення кваліфікації пройшли всього 6747 осіб, або 46,9% від загальної кількості працівників, що підвищили кваліфікацію, з них 5939 осіб (88%) – робітники. Кількість керівників, що пройшли підвищення кваліфікації на виробництві, становить лише 178 осіб, професіоналів та фахівців – 514 осіб, технічних службовців – 116 осіб.

Переважна частина керівників (90%, або 1716 осіб) проходила підвищення кваліфікації в навчальних закладах різних типів за договорами. Така ж ситуація і з професіоналами, фахівцями та технічними службовцями, серед яких підвищення кваліфікації відповідно 80% (2126 осіб) та 78% (412 осіб) здійснювали у навчальних закладах.

Звичайно, таке розподілення за місцями проходження підвищення кваліфікації зумовлено необхідністю отримувати робітникам перш за все практичні навички та знання щодо нових матеріалів, машин, механізмів, технологій виконання робіт тощо, а керівникам, професіоналам, фахівцям, технічним службовцям – вдосконалювати теоретичні знання, зокрема щодо змін у нормативній та законодавчій базі, нових методів організації роботи тощо.

Проте, на наш погляд, необхідним є розвиток нових форм та методів навчання керівників, професіоналів та фахівців, при яких вони при підвищенні кваліфікації мають отримувати не лише теоретичні знання, а й практичні навички щодо їх безпосереднього застосування на виробництві.

Це, своєю чергою, потребує високого рівня кваліфікації та майстерності викладацького складу. Стратегія розвитку вищої освіти України передбачає створення умов ВНЗ максимально реалізувати свій індивідуальний потенціал підготовки фахівців та адаптувати напрацювання організації нав-

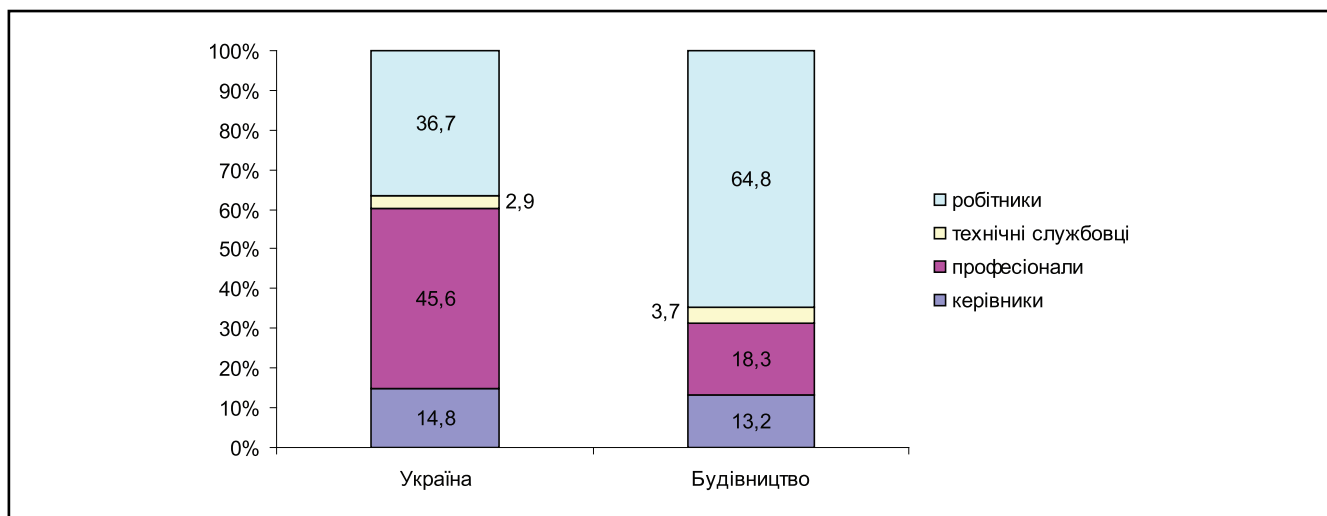


Рисунок 2. Структура підвищення кваліфікації персоналу в будівництві у 2010 році

чального процесу до принципів, норм, стандартів і основних положень європейського простору [7, 4, 3].

Авторами запропоновано [7, 4, 3] провести комплексний аналіз конкурентоспроможності фахівців будівельної галузі та вжити заходи щодо:

- формування навчального процесу за напрямом «Будівництво», галузями знань «Промислове та цивільне будівництво», «Міське будівництво та господарство», «Менеджмент в будівництві», «Інженер–кошторисник», «Архітектор», «Інженер–проектувальник» з урахуванням вимог Класифікатора професій, Міжнародних стандартів освіти та враховуючи побажання будівельників–практиків щодо застосування знань та навичок, отриманих у процесі навчання та перепідготовки;
- забезпечення зв'язку навчального процесу з науково–технічними проблемами будівництва та спеціалізацією випускників з максимальним наближенням до сфери їх майбутньої професійної діяльності;
- визначення перспективних напрямів вдосконалення підготовки фахівців за спеціальностями та обов'язковою переатестацією через п'ять років;
- забезпечення обміну інформацією між навчальними закладами щодо інновацій в організації навчального процесу;
- формування вузівської та міжвузівської електронної бібліотеки для забезпечення якості підготовці фахівців;
- формування міжвузівських авторських колективів для розробок навчальних програм, навчальних посібників, підручників для студентів;
- проходження процедури міжнародної акредитації ВНЗ будівельного спрямування як складова підвищення якості освіти та формування фахівців.

Обов'язковим елементом контролю якості підготовки фахівців за спеціальностями має бути розроблена ефективна система контрольних тестів. Вона повинна використовуватися у період навчання, бакалаврських іспитів, проведення олімпіад, акредитації ВНЗ, при перепідготовці кадрів та їх переатестації. Займатися цим повинні, на нашу думку, незалежні саморегуючі організації.

В Україні можуть створюватися і діяти саморегуючі організації у сфері архітектурної діяльності. Як неприбуткові добровільні об'єднання фізичних та юридичних осіб, що провадять підприємницьку та професійну діяльність, набувають статусу саморегуючих організацій з дня їхньої реєстрації центральним органом виконавчої влади з питань будівництва, містобудування та архітектури і внесення відомостей про них до державного реєстру саморегуючих організацій у сфері архітектурної діяльності.

Саморегуючі організації у сфері архітектурної діяльності визначають правила і стандарти підприємницької та професійної діяльності, обов'язкові для виконання всіма членами таких організацій, а також передбачають механізм відшкодування збитків, завданих споживачам унаслідок надання членами саморегуючої організації товарів, виконання робіт (послуг) неналежної якості. Вирішення проблеми підвищення

кваліфікації персоналу будівельної галузі, на нашу думку, можливе шляхом об'єднання зусиль суб'єктів галузі (рис. 3).

У сучасних умовах будівельні організації дуже мало беруть участь у процесі підготовки, перепідготовки та підвищення кваліфікації працівників. Вони беруть участь лише на стадії проходження студентами виробничої практики, проте часто питання щодо практики вирішується формально.

У той же час будівельники мають впливати на процес визначення необхідної для галузі кількості випускників по кожній спеціальності, на формування актуальної області знань, професійних навичок, а відповідно і на зміст та наповнення навчальних програм із профільних предметів.

Будівельні організації мають активніше брати участь у навчальному процесі, наприклад шляхом замовлення курсових чи дипломних проектів з актуальної для підприємства проблематики. Досвідчені працівники–практики мають бути залучені до процесу викладання у вищих навчальних закладах усіх рівнів акредитації, написання відповідних підручників.

Викладачі вузів мають обов'язково проходити щорічну виробничу практику. Доцільним також, на нашу думку, є запровадження членами саморегуючої організації: проведення систематичних навчальних семінарів із практичного застосування положень нової нормативної та законодавчої бази, застосування нових матеріалів, технологій; обміну найкращим досвідом господарювання, управління та організації будівництва між членами СО; улаштування конкурсів професійної майстерності.

Вирішенню проблеми підвищення кваліфікації робітничого персоналу сприятиме запровадження так званих демонстраційних іспитів, як це прийнято в деяких розвинутих країнах світу, наприклад Фінляндії. Такий демонстраційний іспит може складати будь–яка особа, яка вважає, що вона добре володіє певною спеціальністю, проте не має відповідної фахової підготовки. У разі успішного складання іспиту особа отримує відповідний диплом і може офіційно здійснювати певний вид діяльності. Якщо в процесі складання іспитів виявляються «білі плями» в знаннях чи вміннях особи, вона може пройти відповідний курс підготовки та повторно скласти іспити.

На нашу думку, запровадження такої системи сприятиме ефективному вирішенню проблеми «заробітчан», виходу будівельної галузі з тіні, підвищенню якості виконання будівельно–монтажних робіт.

Однією з проблем є влиття нового працівника у колектив підприємства відразу після прийняття на роботу. До того ж у кожному підприємстві особлива організаційна структура, розподілення функцій та повноважень між структурними підрозділами та окремими людьми. Є певні особливості у роботі із замовниками, специфіка роботи, пов'язана зі спеціалізацією організації. З метою скорочення адаптаційного періоду доцільно розробляти відповідні адаптаційні програми навчання на підприємстві працівників, що прийняті на роботу.

У 2010 році, за розрахунками Мінрегіону, в будівництві функціонувало 56 778 підприємств, з них 53 993, або 95%,

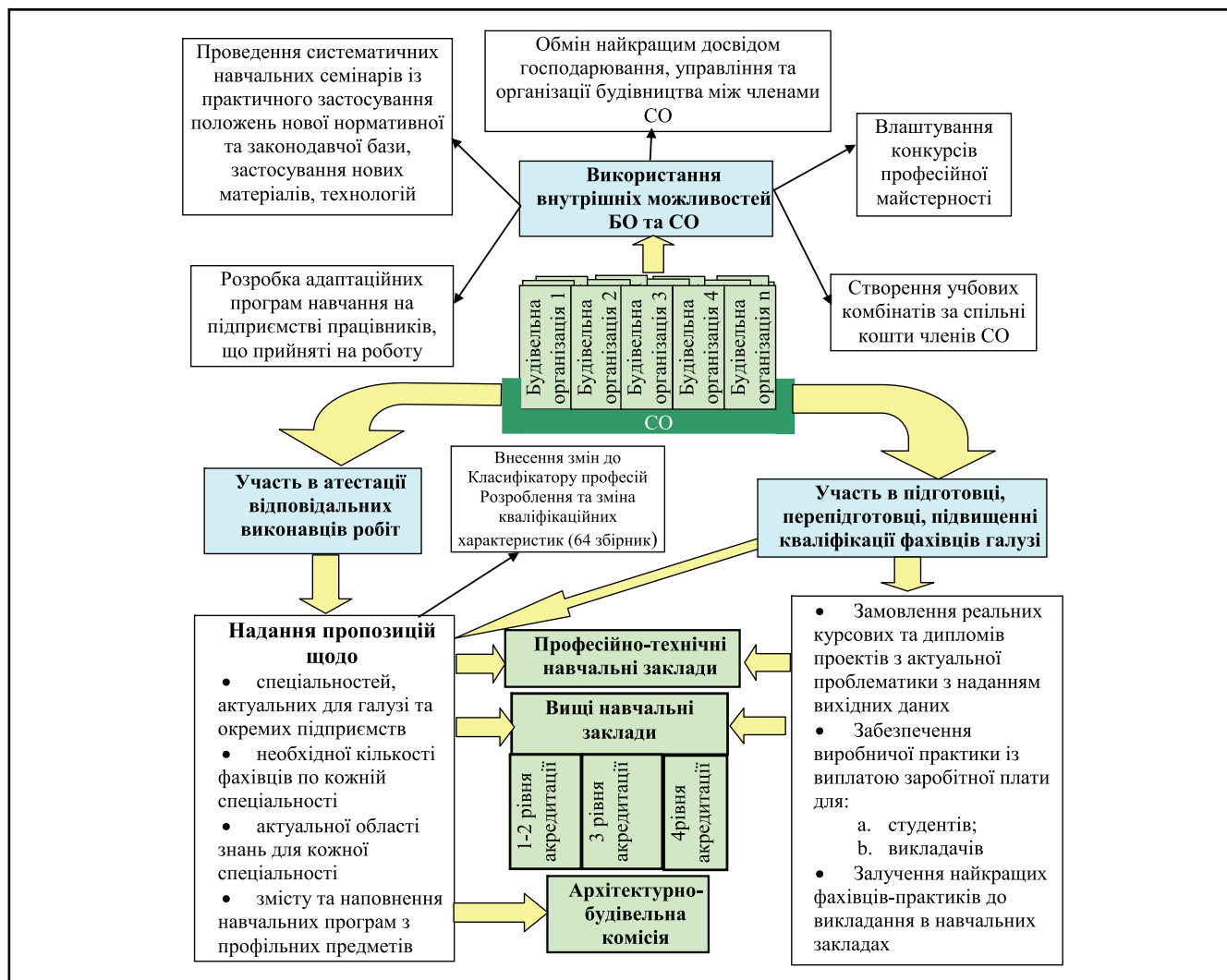


Рисунок 3. Заходи щодо підвищення «кваліфікаційної складової» якості персоналу будівельної галузі

– це малі підприємства, на яких працювало 52,2% працівників, зайнятих у будівництві. Для того щоб їх думку почули, їхні інтереси має представляти об'єднання – саморегулююча організація. І хоча в Україні досі не прийнятий закон «Про саморегулюючі організації в будівництві», це не заважає будівельним організаціям об'єднуватися в асоціації, палати, гільдії тощо і спільно вирішувати свої актуальні проблеми.

Конфедерація будівельників України, яка є найбільшим об'єднанням суб'єктів будівельної діяльності – підрядників, замовників, інвесторів, науково-дослідних організацій, на нашу думку, може бути саме тією інституцією, яка в змозі змінити роль будівельних організацій у сучасній системі підготовки, перепідготовки та підвищення кваліфікації спеціалістів.

Висновки

Важливою складовою вирішення проблеми підвищення кваліфікаційної складової персоналу будівельної галузі є забезпечення будівництва необхідною нормативною базою. Має бути вдосконалена система нормативних документів, що стосуються технології та організації будівельно-монтажних робіт, зокрема технологічних карт, оскільки частина іс-

нующої бази є застарілою, інша, більш сучасна, є розрізною, несистематизованою, недоступною для загального користування. Держава є обмеженою щодо фінансування таких заходів, отже, на нашу думку, вирішення цієї проблеми також лежить у площині об'єднання спільних зусиль членів саморегулюючих організацій.

У зв'язку з цим виникає необхідність трансформації – перегляду відносин взаємодії між учасниками ринку освітніх послуг та громадськими будівельними організаціями. Зокрема, в реаліях сьогодення мають докорінно змінитися підходи щодо питань підготовки, перепідготовки та підвищення кваліфікації спеціалістів-будівельників. Адже такі аспекти, як розробка сучасних Стандартів освіти, Освітньо-професійних програм (ОПП), Освітньо-професійних характеристик (ОКХ) з підготовки фахівців для будівництва, повинні насамперед надавати змогу випускникові бути конкурентоспроможним та затребуваним на ринку праці. А цього можна досягти тільки за умови удосконалення організаційного механізму взаємодії учасників на ринку освітніх послуг. Адже якість освіти – це запорука майбутнього успіху колективу, в якому працюватиме кваліфікований працівник.

А необхідні знання, навички і вміння майбутнього працівника найкраще, як відомо, визначають фахівці-практики. Саме тому Конфедерація будівельників як «акселератор» досвідчених кадрів має стати кузницею ідей щодо обґрунтування державного замовлення на підготовку, перепідготовку та підвищення кваліфікації фахівців-будівельників; впровадження нових спеціальностей та напрямів; удосконалення Стандартів, ОПП, ОКХ в галузі «Будівництва»; підтримки обдарованої молоді; забезпеченні першого робочого місця.

Реалізація зазначених заходів вимагає з боку держави запровадження відповідного організаційного механізму, до роботи якого мають бути залучені всі зацікавлені суб'єкти – органи виконавчої влади, зокрема Мінрегіон, Міносвіти молоді та спорту, Конфедерація та інші громадські організації в сфері будівництва. Такий механізм має бути розроблений та запроваджений у рамках Державної програми підвищення кваліфікаційної складової працівників будівельної галузі.

Список використаних джерел

1. Будівельні освітньо-інжинірингові групи як шлях наближення будівельної освіти до вимог підрядного будівництва [Електрон. ресурс] / Г.В. Лагутін, В.О. Поколенко, О.А. Тугай, Н.О. Борисова.
2. Булянда А.А. Моделирование системы управления квалификационным уровнем персонала предприятия в рыночной экономике /

Булянда А.А., Колониари А.П., Лысенко Ю.Г., Пантелеенко В.М., Скобелев В.Г. / НАН Украины; Институт экономики промышленности. – Донецк, 1998. – 43 с.

3. Барабаш И.В. Методологические аспекты формирования выпускной магистерской работы по специальности «Городское строительство и хозяйство» / И.В. Барабаш, В.Я. Керш, П.Н. Чабаненко // Містобудування та територіальне планування, вип. 31. – К.: КНУБА, 2008. – С. 11–12.

4. Гриценко О.С. Новітні інформаційні продукти як засіб удосконалення навчального процесу / Гриценко О.С., Гриценко Ю.О., Беленкова О.Ю., Цифра Т.Ю. // Шляхи підвищення ефективності будівництва в умовах формування ринкових відносин. – Вип. 25. – К.: КНУБА, 2011.

5. Закон України «Про вищу освіту» від 17.01.2002 №2984–III із змінами та доповненнями [Електрон. ресурс].

6. Интернет-конференции. Кадровый вопрос в строительстве: профессиональная подготовка и уровень квалификации строителей в Украине. Часть первая [Електрон. ресурс].

7. Осетрін М.М. Організація підготовки фахівців за спеціальністю «Міське будівництво та господарство» в умовах переходу на двоступеневу систему в інженерній освіті / Матеріали доповіді на нараді завідувачів профілюючих кафедр спеціальності «Міське будівництво і господарство» ВНЗ України в Київському національному університеті будівництва і архітектури (13–14 листопада 2008 року).

Т.С. ЧЕРКАШИНА,
викладач, Харківський національний економічний університет

Методика формування доходів керівників, спеціалістів і технічних службовців промислових підприємств

Розроблено і обґрунтовано конкурентно-цільовий метод участі управлінського персоналу у прибутках підприємства, що дозволяє оптимально використовувати фінансові кошти підприємства і, не збільшуючи витрат, стимулювати промислове виробництво.

Ключові слова: управління, управлінський персонал, участь у прибутках.

Разработан и обоснован конкурентно-целевой метод участия управленческого персонала в прибылях предприятия, который позволяет оптимально использовать финансовые ресурсы предприятий и, не увеличивая расходов, стимулировать промышленное производство.

Ключевые слова: управление, управленческий персонал, участие в прибылях.

The target-competitive method of managerial staff's take part in enterprises's profit is offered and grounded. This method makes to optimum use the financial resources of enterprises and not increasing spending to stimulate industrial production.

Keywords: management, managerial staff, participation in the enterprise's profits.

Постановка проблеми. Проблема вдосконалення оплати праці управлінського персоналу була й залишається актуальною для промислових підприємств України. На переважній більшості з них вдосконалення оплати праці управлінців здійснюється через реформування заробітної плати. І хоча заробітна плата відіграє важливу роль у підвищенні ефективності управлінської діяльності, однак вона не стимулює підвищення ефективності підприємства в цілому. У зв'язку з цим реформування заробітної плати управлінського персоналу українських промислових підприємств бажано доповнити програмами їх участі у прибутках. Тому розробка методичних рекомендацій до формування доходів управлінців від участі у прибутках підприємства є актуальним науковим завданням.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Проблемам участі керівників, спеціалістів і технічних службовців у прибутках підприємства присвячені роботи М. Баттериса,

М. Хескінса [3], М. Дороніної [1], А. Колота і С. Цимбалюк, Г. Назарової і В. Лаптева, М. Пряжникова, Г. Сукова та ін. Вони пропонують розподіляти прибуток між управлінцями пропорційно їхнім посадовим окладам. Однак такий підхід не встановлює чіткого зв'язку отриманої управлінцями винагороди залежно від їхнього внеску у фінансово-економічні результати підприємства.

Метою статті є розробка конкурентно-цільового методу участі управлінського персоналу в прибутках підприємства.

Виклад основного матеріалу. На основі аналізу літературних джерел [1, 3] та власних наукових досліджень [2] автором розроблена методика формування доходів управлінців промислових підприємств на основі конкурентно-цільового методу. Вона, по-перше, встановлює чіткі цілі, досягнення яких гарантує їм отримання певної частини чистого прибутку, а по-друге, поширюється лише на висококваліфікованих управлінців, які за результатами попередньої комплексної оцінки результатів і потенціалу отримали високі бали [2, с. 478].

Наукове обґрунтування доцільності використання на промислових підприємствах конкурентно-цільового методу участі управлінського персоналу в прибутках підприємства передбачає визначення умов, показників і джерел формування доходів управлінців (табл. 1), теоретичних засад, а також принципів, на яких він ґрунтується.

Основними положеннями, на яких ґрунтується пропонований метод, є такі: постійний (щорічний) характер програм участі управлінського персоналу в прибутках підприємства (на відміну від одноразових програм преміювання); здійснення на безплатній основі (без попередніх грошових внесків її учасників); участь лише висококваліфікованих управлінців; диференціація частини прибутку, спрямованого на виплату керівникам, спеціалістам та технічним службовцям; надання повноважень у розподілі прибутків експертним комісіям; участь управлінців не тільки в прибутках підприємства, а й у збитках.

Принципами, на яких ґрунтується конкурентно-цільовий метод участі управлінського персоналу в прибутках підприємства, є такі: принцип науковості, який передбачає його реалізацію відповідно до об'єктивних законів соціально-економічного розвитку; принцип системності, який передбачає наявність взаємопов'язаних елементів його складових [1, с. 130–134]; принцип особистої матеріальної зацікавленості, який передбачає, що управлінці мають бути зацікавлені у високих результатах колективної праці; принцип збалансо-

ваності, який передбачає взаємоузгодженість інтересів держави, власників та акціонерів підприємства і всіх категорій найманого управлінського персоналу; принцип стабільності, який передбачає постійний характер цих виплат і їхнє відповідне організаційне оформлення в нормативних документах підприємства; принцип справедливості, який передбачає визнання даних програм справедливими не тільки тими, чий трудовий внесок безпосередньо відображається на кінцевих результатах фінансово-господарської діяльності підприємства, а й технічними службовцями, чий вплив на ці результати опосередкований; принцип соціальної справедливості, який передбачає впевненість управлінців у стабільній роботі підприємства і своєчасному отриманні свого доходу.

Реалізація на промислових підприємствах конкурентно-цільового методу участі управлінського персоналу в прибутках підприємства передбачає виконання певних етапів. Спочатку слід ретельно продіагностувати фінансово-економічний стан підприємства, оскільки пропонований метод може бути успішно реалізований лише на тих промислових підприємствах, які працюють стабільно і мають сталі ринки збуту продукції. Незважаючи на те що трудове законодавство України не зобов'язує промислові підприємства юридично оформлювати порядок розподілу прибутків, бажано затвердити ці умови у певному нормативному документі (наприклад, у Положенні про розподіл прибутку). В цьому документі слід також вказати випадки зменшення або взагалі позбавлення управлінців доходу від участі в прибутках, зробити застереження на випадок зменшення розміру чистого прибутку підприємства або звільнення управлінця. Після розробки Положень розподілу прибутку необхідно сформувати комплексний план стратегічних заходів індикативного характеру, який би охоплював усі аспекти управління персоналом і передбачав розробку тактичних планів для звітного періоду, перелік заходів та очікуваних результатів від їхнього впровадження, обсяги необхідних ресурсів, закріплення відповідальних осіб, терміни реалізації.

Потім на підприємстві необхідно сформувати експертну комісію з розподілу прибутку. Відбір експертів потрібно проводити на основі результатів попередньої експертної самооцінки. Самооцінка компетентності експертів забезпечить більш високий ступінь надійності експертизи, ніж волюнтаристське призначення експертів. До складу даної комісії мають обов'язково входити представники профспілок. Нагадаємо, що на сьогодні пропорції розподілу прибутку визначає сам власник(и) або уповноважений ним(и) орган.

Таблиця 1. Складові конкурентно-цільового методу участі управлінського персоналу в прибутках підприємства

Складові	Зміст
Умови	Досягнення/перевиконання підприємством запланованого прибутку
Показники	Чистий прибуток підприємства
Джерела формування	1. Додатковий випуск і реалізація продукції. 2. Зміни залишків готової продукції. 3. Дольова участь у реструктурованих і спільних підприємствах. 4. Зменшення собівартості продукції. 5. Модернізація обладнання

Експерти будуть розподіляти прибуток між фондом інвестування приросту активів, фондом стимулювання персоналу і резервним (страховим) фондом з урахуванням стадії життєвого циклу підприємства [3, с. 11] (табл. 2). Як бачимо, для підприємств, які знаходяться на ранніх стадіях життєвого циклу і займають нову ринкову нішу, збільшення обсягів власного капіталу є нагальною потребою. Та на всіх стадіях життєвого циклу підприємства найбільшу частку прибутку експерти мають спрямовувати на інвестування приросту активів, оскільки капіталізація прибутку є фундаментом підвищення фонду стимулювання персоналу. Отже, на формування фонду стимулювання управлінського персоналу слід спрямовувати не менше 3–5% прибутку підприємства, оскільки спрямування менше 3% для розподілу між персоналом не матиме мотивуючої ролі. Для формування резервного фонду (потреби прискореної амортизації; необхідність відбудови підприємства внаслідок стихійних лих; загроза банкрутства; гостра необхідність забезпечення молодих спеціалістів тимчасовим житлом або надання їм пільгових кредитів на купівлю власного житла) слід спрямовувати не менше 5%. У разі відсутності або недостатності чистого прибутку звітного періоду та нерозподіленого прибутку попередніх років виплати управлінському персоналу від участі в прибутках можуть здійснюватися з цього фонду.

Наприкінці кожного звітного року експерти з розподілу прибутку інтуїтивно планують прибуток на наступний рік, причому більший порівняно зі звітним. За умови досягнення даного показника певний відсоток (заздалегідь визначений експертною комісією) гарантовано буде розподілятися між учасниками даних програм (керівниками, спеціалістами, технічними службовцями) пропорційно їхнім посадовим окладам ($ДУП_{зп}$). У разі перевищення отриманого прибутку над запланованим певний відсоток (заздалегідь визначений експертною комісією) буде розподілятися між висококваліфікованими управлінцями, які за результатами комплексної оцінки отримали високі оцінки ($ДУП_{пз}$). Перевищення фактичного прибутку над запланованим має і караючий характер, оскільки погіршення фінансових результатів підприємства негативно вплине на фонд оплати праці і сприятиме його зменшенню. Відсоток, спрямований для розподілу між усіма управлінцями, відсоток, спрямований на розподіл між висококваліфікованими управлінцями, та кількість балів, за якими управлінці можуть брати участь у розподілі перевищення фактичного прибутку над запланованим, експерти кожного підприємства визначатимуть самостійно виходячи з його фінансових можливостей і конкуренції

на ринку управлінських посад [3, с. 10]. Така позиція щодо залежності фонду оплати праці від фінансових результатів діяльності підприємства пов'язана з тим, що на позитивні зміни в результатах діяльності можуть вплинути збільшення обсягу продажів за рахунок розширення ринків збуту, зменшення собівартості продукції, модернізації або переоснащення виробничих потужностей. У той же час перевищення фактичного прибутку над запланованим в чомусь має і караючий характер, оскільки погіршення фінансових результатів підприємства негативно вплине на розмір фонду оплати праці і призведе до його зменшення.

Різні категорії управлінського персоналу відіграють різну роль у досягненні цілей підприємства, виконанні його місії. Спеціалісти готують варіанти управлінських рішень. Керівники приймають ці рішення і несуть усю повноту відповідальності за результати роботи підприємства, тому від їхнього професійного рівня, психологічної готовності і організаторських здібностей залежить сталість економічного розвитку підприємства. Тому відсоток, спрямований на виплати керівникам, має бути найбільшим. Дане положення підтверджує і зарубіжна практика промислових підприємств, в якій програми участі в прибутках в основному застосовуються для мотивації управлінського персоналу вищого і середнього рівнів. Отже, чим вагомішим є внесок управлінця в кінцеві результати діяльності підприємства, тим більшою мірою для нього необхідна і доцільна система участі у прибутках.

Другу частину доходу можна розподілити на дві складові: одна буде виплачуватися одразу наприкінці року, інша – спрямовуватися на так звані відкладені виплати (заощадження) для накопичення на спеціальних інвестиційних рахунках або рахунках ощадних фондів підприємства протягом трьох–п'яти років. Наприкінці кожного року управлінцям може виплачуватися лише певна частка суми нарахованих відсотків по цих внесках. У такий спосіб підприємство утворює фонд (резерв) участі, який не оподатковується і може бути використаний для виробничого інвестування. Підприємство зобов'язане видати всю суму в разі звільнення, виходу на пенсію, втрати працездатності учасника таких програм. Оскільки в сучасних економічних умовах на промислових підприємствах «відкладені виплати» майже не практикуються, це положення не знайшло продовження в даній статті. У той же час за кожним підприємством залишається право реалізації «відкладених виплат».

Отже, нами пропонується розмір участі у прибутках кожного окремого управлінця розраховувати за формулою:

Таблиця 2. Варіанти розподілу чистого прибутку за стадіями життєвого циклу підприємства

Стадія	Переважаючий варіант
Народження і дитинство	Залишкова політика, високі відсотки для розподілу серед управлінців
Отроцтво	Залишкова політика, «екстра-відсотки» для розподілу серед управлінців
Рання зрілість і розквіт сил	Політика стабільного розміру коефіцієнта для розподілу серед управлінців
Повна зрілість	Політика постійно зростаючого розміру коефіцієнта для розподілу серед управлінців
Старіння	Залишкова політика, політика стабільного коефіцієнту для розподілу серед управлінців
Оновлення	Залишкова політика, політика зростаючого коефіцієнту для розподілу серед управлінців

$$ДУП_{упп} = ДУП_{зп} + ДУП_{пз} \quad (1)$$

$$ДУП_{упп} = \frac{П_{зпл} \cdot K_j \cdot ПО_{ij}}{\sum_{i=1}^n ПО_{ij}} + \frac{\Delta П_{ij} \cdot K_j \cdot ПО_{(RP_{ij})}}{\sum_{i=1}^n E_{ij}}.$$

де $ДУП_{упп}$ – розмір доходу i -го управлінця j -категорії від участі в прибутках підприємства (грн.); $ДУП_{зп}$ – частина доходу i -го управлінця j -категорії в разі отримання підприємством запланованого прибутку; $ДУП_{пз}$ – частина доходу i -го управлінця j -категорії в разі перевищення отриманого прибутку над запланованим; $П_{зпл}$ – запланований прибуток підприємства (тис. грн.); K_j – коефіцієнт, який показує відсоток прибутку, спрямований на виплату категорії управлінського персоналу; $ПО_{ij}$ – посадовий оклад j -го управлінця i -категорії (грн.); $\Delta П_{ij}$ – сума перевищення фактичного прибутку підприємства над запланованим (тис. грн.); $ПО_{RP_{ij}}$ – посадовий оклад i -го управлінця j -категорії, який за результатами комплексної оцінки результатів і потенціалу отримав достатню для участі в даній програмі кількість ба-

лів; $\sum_{i=1}^n E_{ij}$ – сума, призначена для розподілу серед усіх управлінців (тис. грн.).

Розглянемо можливість практичного застосування конкурентно-цільового методу участі управлінського персоналу в прибутках підприємства на прикладі ВАТ «Турбоатом». Даний приклад покаже, якими б могли бути доходи управлінського персоналу від участі в прибутках у 2007–2011 році в разі застосування конкурентно-цільового методу, запропонованого автором. Вихідні дані представлені у табл. 3. Щорічне зростання запланованого чистого прибутку визначено на рівні 10%.

У табл. 4 наведені посадові оклади учасників програм участі в прибутках підприємства ($ПО_{ij}$) і відсоток чистого прибутку, спрямований на виплату всім управлінцям і управлінцям, які за результатами комплексної оцінки результатів і потенціалу отримали високі бали (K_j) відповідно до своєї категорії (керівник, спеціаліст, технічний службовець). Загаль-

Таблиця 3. Фінансово-економічні результати ВАТ «Турбоатом» (2006–2011 роки)

Показник	2007	2008	2009	2010	2011
$П_{зпл}$	24316,6	38359,2	159921,3	138314	207757
$П_{факт}$	34872	145383	125740	188870	427293
$\Delta П_{ij}$	10555,4	107023,8	-34181,3	50556	219536
$\sum_{i=1}^n ПО_{ij}$	1215,83	1917,96	4797,6	5532,56	8310,28
$\sum_{i=1}^n E_{ij}$	738,8	5351,19	–	3033,36	15367,52

Таблиця 4. Матеріальне стимулювання учасників програм участі в прибутках ВАТ «Турбоатом» (2007–2011 роки)

№	K_j					$ПО_{ij}$				
	2007	2008	2009	2010	2011	2007	2008	2009	2010	2011
№1	0,01	0,02	0,01	0,02	0,02	1111,04	1411,04	1606,7	1719,94	1920,06
№2	0,01	0,02	0,01	0,02	0,02	1198,21	1394,9	1489,1	1701,06	2010,15
№3	0,01	0,02	0,01	0,01	0,01	1134,12	1360,02	1599,06	1713,09	2026,15
№4	0,01	0,02	0,01	0,02	0,02	1198,15	1245,65	1396,11	1606,29	1997,11
№5	0,03	0,02	0,01	0,02	0,01	1186,59	1311,89	1510,94	1686,29	2196,5
№6	0,01	0,02	0,01	0,02	0,01	1024,58	1253,12	1453,01	1612,09	2264,18
№7	0,01	0,02	0,01	0,02	0,01	1010,12	1256,89	1609,24	1701,06	2036,11
№8	0,01	0,02	0,01	0,02	0,02	1128,98	1356,45	1700,81	1794,22	1981,54
№9	0,03	0,02	0,01	0,01	0,01	1038,15	1498,78	1790,24	1820,13	2006,96
№10	0,03	0,02	0,01	0,02	0,01	1241,98	1468,44	1761,86	1839,21	2196,15

Таблиця 5. Можливі доходи учасників програм участі в прибутках ВАТ «Турбоатом»

№	2007	2008	2009	2010	2011
№1	699,96	1030,07	535,57	1433,28	1408,56
№2	754,87	1018,28	495,87	1411,88	1433,47
№3	777,50	992,81	532,49	719,5	717,72
№4	754,84	939,32	460,72	1333,23	1382,61
№5	1371,1	1180,57	498,61	1399,63	1156,93
№6	926,17	914,78	479,49	1338,04	1119,5
№7	840,92	917,53	531,05	1411,88	1141,34
№8	949,20	990,21	566,37	1489,2	1463,26
№9	1278,24	1348,75	596,15	764,45	738,8
№10	1539,37	1320,13	581,41	1526,55	1227,07

СОЦІАЛЬНО-ТРУДОВІ ПРОБЛЕМИ

на сума доходів від участі в прибутках управлінського персоналу наведена в табл. 5.

Наприклад, розмір доходу учасника № 1 у 2010 році міг би становити:

$$ДУП_{пз} = \frac{138314 \text{ тис. грн} \cdot 0,02 \cdot 1719,94 \text{ грн}}{5532,56 \text{ тис. грн}} = 859,97 \text{ грн}$$

$$ДУП_{пфн} = \frac{50556 \text{ тис. грн} \cdot 0,02 \cdot 1719,94 \text{ грн}}{3033,36 \text{ тис. грн}} = 573,31 \text{ грн}$$

$$ДУП_{\text{унт}} = 859,97 + 573,31 = 1433,28 \text{ грн}$$

Такі достатньо високі виплати управлінському персоналу (2007–2008 і 2010–2011 роки) виправдані як з погляду надзвичайно високих витрат управлінської праці, що зумовлює необхідність більшого споживання для відтворення висококваліфікованої робочої сили, так і з погляду результативності, тобто більш високої величини вартості, що створюється кваліфікованою робочою силою за одиницю відпрацьованого часу. У 2009 році фактичний прибуток відставав від запланованого, тому виплати учасникам програм участі в прибутках становили незначну суму.

Висновки

Існуючі методики пропонують розподіляти прибуток між управлінцями пропорційно їхнім посадовим окладам. Однак такий підхід не встановлює чіткого зв'язку отриманої управлінцями винагороди залежно від їхнього внеску в загальні результати. В цьому зв'язку автором розроблено конкурентно-цільовий метод, сутність якого полягає в тому, що щороку планується розмір чистого прибутку вищим, ніж у попередньому. Досягнення даного показника певний відсоток (заздалегідь визначений експертною комісією) гаранто-

вано буде розподілятися між учасниками даних програм (керівниками, спеціалістами, технічними службовцями) пропорційно їхнім посадовим окладам. У разі перевищення отриманого прибутку над запланованим певний відсоток (заздалегідь визначений експертною комісією) буде розподілятися між висококваліфікованими управлінцями, які за результатами комплексної оцінки отримали високі оцінки. Для свідомого творчого управлінця участь в прибутках підприємства стане фінансовою формою його причетності до даного підприємства, джерелом самореалізації, основою створення партнерського соціально-психологічного клімату. Це дасть підприємствам можливість оптимально використовувати наявні фінансові кошти і, не збільшуючи витрат, стимулювати промислове виробництво. Тому подальші наукові розвідки автора будуть спрямовані у бік побудови кореляційно-регресійної моделі залежності між доходами управлінців і результатами фінансово-господарської діяльності підприємства.

Список використаних джерел

1. Дороніна М.С. Механізм мотивації управлінського персоналу: монографія / М.С. Дороніна, Л.О. Сасіна, В.М. Лугова, Г.М. Надьон. – Х.: АдвА, 2010. – 240 с.
2. Черкашина Т.С. Конкурентно-цільовий метод участі управлінського персоналу у прибутках підприємства / Т.С. Черкашина // Матеріали конференції «Економічний розвиток України в сучасному просторі та часі». – 2010. – С. 477–482.
3. Haskins M.E. Executive development: planning for «key experiences» / M.E. Haskins, G.R. Shaffer // Development and Learning in Organizations. – 2009. – Volume 23. – PP. 9–13.

ЗМІСТ

Макроекономічні аспекти сучасної економіки

ПРЕДБОРСЬКИЙ В.А. Дуалістичні моделі реформування, детінізації національної економіки	3
РУДЧЕНКО О.Ю., ОМЕЛЬЯНЧИК Н.І., НЕЦОРА Т.Г., МУДРАК Н.В., ТЮТЮН М.Ф. Удосконалення системи оцінки ефективності управління об'єктами державної власності	8
ТОКАР В.В. Еволюція наукових поглядів на ієрархізацію економічної безпеки	12
ДЕНИСЮК В.А., ЦІЛІБІНА В.М. Енергоемність ВВП Республіки Білорусь та України: методологічні підходи, порівняння з країнами ЄС, структура економіки	18
ШЕВЧЕНКО І.В. Рекомендації щодо застосування методів міжнародного податкового планування в Україні	26
СТАСІНЕВИЧ С.А. Біржовий товарний ринок України: динаміка, структура, сучасні проблеми	32
НЕЧАЮК І.Б. Економічна природа дефіциту бюджету	35
ЯСЬКО Ю.І. Конкурентна політика як форма державного регулювання економіки	38
КОЗЛОВСЬКИЙ С.В. Концепція стійкості економічної системи як фактор розвитку економіки держави	42
НЕСТЕРОВ І.Г. Діяльність агропромислових транснаціональних корпорацій на аграрному ринку України	48

Інноваційно-інвестиційна політика

ЄРЕМЕНКО А.В. Зростання ролі інновацій та нематеріальних активів сучасного підприємства як пріоритетний напрям його розвитку	52
ЛАГУТІН В.Д., ІЛЬІНА А.О. Вплив держави на розвиток інноваційно-інвестиційних процесів в Україні	58
МАКСИМОВИЧ В.І. Механізм бюджетного інвестування	66
ВЛАСОВА І.В. Фінансове забезпечення інноваційних проєктів: значення та підходи до визначення	70
ТКАЧУК С.В. Формування інвестиційного портфеля підприємства як інструмента зміцнення іміджу на існуючих та нових сегментах ринку	75
САВИЦЬКИЙ Е.Е. Галузевий механізм впровадження інноваційних технологій в аграрному секторі	80
МОЛОЗІНА Н.А. Методика визначення оптимального обсягу і джерел інвестування коштів в обов'язкове соціальне медичне страхування	84
СУЛЕЙМАНОВА О.Ю. Концептуальні підходи до уточнення поняття «інвестиційна привабливість»	89

Економічні проблеми розвитку галузей та видів економічної діяльності

КУХЛЕНКО О.В., ГУБАР Д.О. Основні підходи до формування стратегії розвитку підприємства	94
КОЧАРЯН І.С. Аналіз інформаційного забезпечення суб'єктів планування вищої освіти	97
ПІТИК О.В., ДЗЮМАК М.А. Стан виробництва насіння соняшнику в сучасних екологічних умовах України	101
ЯЦІВ І.Б. Інтеграційні відносини як чинник зміцнення конкурентоспроможності сільськогосподарських підприємств	105
ДАВИДЕНКО Н.М. Аналіз теоретичних аспектів фінансової безпеки суб'єктів господарювання	110
БЕЗРОДНА С.М. Впровадження стратегічно орієнтованого підходу до управління якістю продукції на підприємствах ресторанного господарства України	114
ЖИДЯК О.Р. Кредитування підприємств аграрної сфери: теоретичний аспект	120
ПЕРЕДЕРІЙ В.В. Підходи до оцінки конкурентоспроможності авіакомпанії	122
ЛИТВИНЕНКО Л.Л. Економіко-математична модель адаптації авіакомпанії до ринку перевезень	126
ВОЛОШАНЕНКО Є.В. Теоретико-прикладні аспекти впровадження інформаційних технологій у видавничий бізнес	132
МУСІЄНКО В.Д., ПАНЧУК А.Г., ПАВЛЮК Л.М. Вплив продуктивності праці на вартість промислового підприємства	136
ІЛЬЄНКО О.В. Формування конкурентно-цінового простору функціонування суб'єкта міжнародного підприємництва	140
КИРИЧЕНКО О.М. Дослідження проблемних питань зовнішньоторговельних відносин та можливі напрями їх вирішення	145
КУЧМЕНКО В.О. Організаційні засади формування системи управління міським пасажирським транспортом	150
СУШКО Д.С. Модифікація аудиторської думки для завдань із надання впевненості: обставини, критерії та підходи до класифікації	153
ДАНІЛОВА Е.І. Модель управління корпоративними конфліктами методом медіації та фасилітації	158
ТЕПЛІНСЬКИЙ Г.В. Корпоративна власність у контексті здійснення управління корпораціями	162
КОСТЕВИЧ Н.О., ЧЕПУРНА О.В. Методи обґрунтування управлінських рішень у системі менеджменту виробничого підприємства	167
ЧЕБОТАРЬОВ Є.В. Стратегія формування продуктових кластерів та основи її реалізації	170
БОГАЧЕВСЬКА О.І. Світові тенденції розвитку рекламної індустрії та їхній вплив на вітчизняний ринок рекламних послуг	175
БУРКАЛЬЦЕВА Д.Д. Напрями та інституціональні пріоритети удосконалення державної політики забезпечення економічної безпеки підприємництва в Україні	178
МЕЛЬНИК Т.Ю. Модифікація завдань формування фінансових результатів у контексті забезпечення контролю показників у фінансовій звітності	183
БУЖИН О.О. Визначення економічних показників рівня екологічного навантаження на ґрунти при вирощуванні різних видів сільськогосподарських культур	191
МЕЛЬНИЧУК Г.С. До питання оцінки ефективності бюджетної підтримки товаровиробників в Україні	193
ПАНАСЮК М.В. Теоретичні засади фінансової діагностики	199

Розвиток регіональної економіки

ГАБРЕЛЬ М.М., ХРОМ'ЯК Й.Я., ЛИСЯК Н.М. Суспільний потенціал у просторовій організації та розвитку міст	205
КОНЦЕБА С.М. Прийняття рішень щодо побудови плодоовочесховищ у Черкаській області в умовах ризику і невизначеності з використанням елементів математичного моделювання	212

Соціально-трудові проблеми

БУКОВИНСЬКА М.П. Проблеми формування соціального капіталу як необхідної економічної складової розвитку корпорацій	217
ВАСЕЧКО Л.І. Характеристика показників результативності мобілізації та використання коштів фондів загальнообов'язкового державного соціального страхування	220
РЕВТЮК Є.А., БОДНАРУК І.Р. Оцінка використання людського капіталу підприємств нафтової та газової промисловості	228
СЛІПЕНЧУК Г.В. Підвищення кваліфікаційного рівня працівників будівельної галузі	232
ЧЕРКАШИНА Т.С. Методика формування доходів керівників, спеціалістів і технічних службовців промислових підприємств	237

До авторів збірника

Шановні автори!

Науково–дослідний економічний інститут Міністерство економічного розвитку і торгівлі України приймає до друку у періодичному збірнику «Формування ринкових відносин в Україні» статті з економічної тематики

1. Стаття має відповідати тематичній спрямованості збірника.
2. Обов'язковими є рецензія фахівця у відповідній галузі науки.
3. У статті відповідно до нових вимог ВАК від 15.01.2003 р. № 7–05/1 необхідні такі елементи:
 - анотація на трьох мовах (українська, російська, англійська), де чітко сформульовано головну ідею статті та обґрунтовано її актуальність;
 - ключові слова на трьох мовах (українська, російська, англійська);
 - постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими 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, котрим присвячується означена стаття;
 - формування цілей статті (постановка завдання);
 - виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів;
 - висновки з даного дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку.
4. Обсяг – не більше 1 друкованого аркуша (до 16 сторінок) формату А4 через інтервал 1,5. Поля: верхнє, нижнє, лівє, правє – 2 см. Абзац – 5 знаків. Шрифт: Arial, розмір – 12. Мова – українська.
5. Прізвище, ініціали, науковий ступінь розміщуються у правій верхній частині аркуша.
6. Відомості про автора: адреса, контактний телефон (домашній, робочий).
7. Статті, таблиці та формули мають виконуватися у редакторі Microsoft Word, якщо стаття містить формули, то вони мають набиратися у редакторі формул Microsoft Equation, який вбудований в усі версії програми Word.
8. Якщо стаття містить графіки чи діаграми, виконані в інших програмах (такі як Excel, Corel Draw та ін.), то ці файли також додаються до статті в оригіналі програм, в яких вони виконані.
9. Графіки та діаграми можуть бути передані в графічних форматах: векторний – EPS, AI (шрифти переконвертовані в криві); растровий – TIF, 300 dpi, 256 кольорів сірого.
10. Зноски в документі мають бути оформлені за допомогою вбудованих функцій програми Word.
11. Назви файлів мають відповідати прізвищам авторів.
12. Статті надаються на диску, до диска обов'язково додаються роздруковані статті (діаграми, графіки, схеми) в якісному вигляді для можливості подальшого сканування (1 прим.). Текст у електронному вигляді повинен відповідати тексту в надрукованому вигляді.
13. Статті не повинні містити приміток від руки та помарок, кожен лист статті підписується автором.
14. Посилання на джерела інформації є обов'язковими. Джерела подаються в кінці статті з основними вимогами до бібліографічних описів. Нумерація джерел вздовж тексту.
15. У разі невиконання вищевказаних вимог редакція не приймає статей до друку.

Редакція наукового збірника не несе відповідальності за авторські права статей, що подаються до друку.

Довідки за телефонами: (044) 239–10–49

Редакційна колегія

О Г О Л О Ш Е Н Н Я

Науково–дослідний економічний інститут Міністерства економічного розвитку і торгівлі України оголошує у 2013 році конкурсний прийом до:

- аспірантури (з відривом та без відриву від виробництва),
 - докторантури з відривом від виробництва,
- з таких спеціальностей:
- 08.00.03 – економіка та управління національним господарством,
 - 08.00.04 – економіка та управління підприємствами,
 - 08.00.05 – розвиток продуктивних сил і регіональна економіка.

До аспірантури приймаються особи, що мають вищу освіту і кваліфікацію спеціаліста або магістра.

Вони подають наступні документи:

- заяву на ім'я директора,
- особовий листок з обліку кадрів (з фотокарткою),
- автобіографію,
- копію диплому про вищу освіту,
- медичну довідку про стан здоров'я за формою № 086–У,
- посвідчення про складені кандидатські іспити (у разі наявності),
- список опублікованих наукових праць і винаходів,
- реферат з обраної наукової спеціальності.

Також вони складають конкурсні вступні іспити зі спеціальності, філософії та іноземної мови.

Особи, що вступають до докторантури, крім названих вище документів, також подають:

- копію диплому про присудження наукового ступеня кандидата наук,
- обґрунтування теми та розгорнутий план докторської дисертації.

Паспорт, диплом про вищу освіту та диплом кандидата наук подаються вступниками особисто.

Документи приймаються до 15 вересня 2013 року.

З питань подання документів до аспірантури та докторантури звертатись за адресою: 01103, Київ, бульвар Дружби народів, 28, кім. 531.

Довідки за телефоном: (044) 286 52 66

**Науково–дослідний економічний інститут
Міністерства економічного розвитку і торгівлі України**

ФОРМУВАННЯ РИНКОВИХ ВІДНОСИН В УКРАЇНІ

**Збірник наукових праць
№3 (142) 2013 р.
Періодичність – щомісячник**

Редактори: І.Г. Манцуров, А.О. Сігайов
Комп'ютерна верстка та дизайн Сердюк А.В.

Науково–дослідний економічний інститут
Міністерства економічного розвитку і торгівлі України
Свідоцтво про державну реєстрацію: Серія ДК №1488 від 08.09.2003 р.
Адреса редакції: 01103, Київ–103, бул. Дружби Народів, 28

Підписано до друку 26.03.2013 р.
Формат 60х84 ¹/₈. Папір офсетний
Ум. друк. аркушів 28,48.
Гарнітура Europe. Наклад 300 прим.