

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

ФОРМУВАННЯ РИНКОВИХ ВІДНОСИН В УКРАЇНІ

**Збірник наукових праць
№4 (143)**

Київ 2013

Формування ринкових відносин в Україні: Збірник наукових праць
Вип. 4 (143) / Наук. ред. І.Г. Манцуров. – К., 2013. – 258 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. ПИЛА, 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 № КВ 5350

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

МАКРОЕКОНОМІЧНІ АСПЕКТИ СУЧАСНОЇ ЕКОНОМІКИ

М.М. АРТУС,
д.е.н., доцент, Львівська державна фінансова академія

Державне регулювання ціноутворення в сучасних умовах розвитку ринкових відносин

У статті обґрунтовано необхідність державного регулювання цін на економічні блага та його удосконалення на сучасному етапі розвитку ринкових відносин в економіці України. Показано необхідність формування ринкових цін за показником витрат на проміжне споживання та регульованої доданої валої вартості.

Ключові слова: державне регулювання ціноутворення, ринкові відносини, проміжне споживання, додана вартість.

В статье обосновывается необходимость государственного регулирования цен на экономические блага и его совершенствования на современном этапе развития рыночных отношений в экономике Украины. Показана необходимость формирования рыночных цен на базе показателя промежуточного потребления и регулируемой государством прибавочной стоимости.

Ключевые слова: государственное регулирование ценообразования, рыночные отношения, промежуточное потребление, прибавочная стоимость.

The article substantiates the need for state regulation of prices for economic benefits and its improvement at the present stage of development of market economy in Ukraine. The necessity of the formation of market prices in terms of the cost of intermediate consumption and gross regulated added.

Постановка проблеми. Сучасні умови розвитку ринкових відносин потребують економічно обґрунтованого прийняття господарських рішень в управлінні діяльністю суб'єктів

господарювання і економікою держави та забезпечення узгодження економічних інтересів суб'єктів суспільства через функціонування системи цін. Роль системи цін посилюється не лише як носія економічної інформації про допустимі витрати на виробництво певних видів продукції необхідної якості та економічних ресурсів, а й як одного з найважливіших складових економічної системи розвитку суспільства. Це зумовлює необхідність цілеспрямованого державного регулюючого впливу на ринкове ціноутворення та використання системи цін для державного регулювання. Економічний розвиток суспільства, зазначає вчений Д. Олійник, «...передбачає комбіноване використання різних способів державного регулювання, в тому числі й цінового» [2, с. 43].

Необхідність державного регулювання ринкового ціноутворення впливає з потреб об'єктивної оцінки результатів діяльності та оптимізації економічних рішень суб'єктами господарювання. Останнє зумовлюється такими обставинами:

- динамічний розвиток суспільного виробництва не повинен порушувати механізм ринкового ціноутворення, а має доповнювати його цілеспрямованими заходами впливу на забезпечення колективних, соціальних, екологічних та інших потреб економічних суб'єктів суспільства;

- позитивне сприяння діяльності суб'єктів підприємницької діяльності через відносну стабільність заходів державного регулюючого впливу на ціноутворення;

- формування і реалізація цілеспрямованої державної політики ціноутворення та застосування найефективніших за-

собів регулювання ринкових цін з метою удосконалення економічних відносин і забезпечення узгодження економічних інтересів суб'єктів суспільства.

Головною метою регулювання системи цін є сприяння оптимізації соціально-економічного розвитку суспільства. При цьому «...державне регулювання цін не є разовою дією, а відбувається постійно з чергуванням періодів його посилення та послаблення» [8, с. 101].

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Проблеми удосконалення регулювання ціноутворення в умовах ринкових відносин приділяється важлива роль у дослідженнях багатьох українських учених: А. Гальчинського, О. Гоша, І. Лукінова, Б. Пасхавера, П. Саблука, Д. Олійника, Ю. Тормоси О. Шпичака, Л. Шкварчук та інших. Зокрема, Л. Шкварчук зазначає: «За останні 150 років уряди багатьох держав вдавалися до різних заходів з метою регулювання цін, і на сьогодні заходи впливу на ціноутворення стали невід'ємною складовою системи державного регулювання економіки» [7, с. 80–81]. Водночас значна частина робіт вітчизняних вчених спрямована на дослідження теорії і практики ціноутворення та державного регулювання ціноутворення під кутом зору формування і реалізації цінової політики. Та питання удосконалення державної цінової політики і державного регулювання ціноутворення на сучасному етапі розвитку ринкових відносин не знайшло належного висвітлення у спеціальній економічній літературі. Механізм регулювання ринкового ціноутворення спрямований на відображення закономірностей ринкових відносин та функціональної взаємодії його елементів, що стимулює застосування тих чи інших економічних ресурсів та найбільше відповідає інтересам економічних суб'єктів суспільства.

Мета статті. Ціноутворення як важлива складова економічної системи суспільства потребує цілеспрямованого державного регулювання. Питання полягає не лише у зміні складових ціни (нарахувань на зарплату, системи оподаткування, амортизаційних відрахувань тощо), а в пошуку та економічному обґрунтуванні підходів до формування цін на товарну продукцію. За умов ринкових відносин економічне обґрунтування ціноутворення досягається за належної прозорості і регламентованості його складових відповідними органами державної влади і державного управління, що дозволяє суб'єктам підприємницької діяльності раціонально використовувати ресурсний потенціал, а державі отримати належні надходження податків, зборів та платежів до позабюджетних фондів. Головне завдання державного регулювання полягає не у застосуванні адміністративного тиску на діяльність суб'єктів підприємницької діяльності щодо ціноутворення, а у налагодженні економічних заходів за яких економічні суб'єкти дотримуватимуться чинного законодавства з нарахування і виплати заробітної плати найманим працівникам, своєчасно і в повному розмірі сплачуватимуть податкові та інші платежі до бюджету та позабюджетних фондів, а в офіційний звітності буде відображена вся створена додана вартість та обсяг виробленої товарної продукції.

Виклад основного матеріалу. У відповідності з Господарським кодексом України «Державне регулювання цін здійснюється шляхом встановлення фіксованих державних та комунальних цін, граничних рівнів цін, граничних рівнів торговельних надбавок і постачальницьких винагород, нормативів рентабельності або шляхом запровадження обов'язкового декларування зміни цін» [6, с. 107–108]. Загалом державне регулювання ринкового ціноутворення здійснюється за допомогою прямих і непрямих (опосередкованих) методів. Пряме державне регулювання ринкових цін відбувається шляхом запровадження фіксованих цін на економічні блага, встановлення граничних рівнів цін, декларування зміни цін, введення граничних рівнів торговельно-збутових надбавок і націнок, «заморожування» чи блокування рівня цін, надання дотацій з виробництва окремих товарів (робіт, послуг), укладання договорів про рівень цін між господарючими суб'єктами і державою. Заходи прямого державного регулювання ринкових цін здебільшого переважають в умовах, коли регулюючі можливості ринкових відносин ще недостатньо розвинуті та в умовах кризових ситуацій ринкової економіки держави. Застосування прямого державного регулювання цін може породжувати утриманські настої економічних суб'єктів. Тому більш ефективним вважається опосередковане державне регулювання ціноутворення.

Опосередковане державне регулювання ринкових цін застосовується у формі диференціації податкових ставок, пільгового оподаткування та кредитування, зміни ставок ввізного мита та введення граничних нормативів рентабельності. Непрямі методи державного регулювання ціноутворення переважають в умовах ринкових відносин, коли потенціал ринкового механізму не забезпечує належний рівень узгодження економічних інтересів виробників і споживачів товарів та держави.

У сучасних умовах розвитку ринкових відносин в Україні переважає державне регулювання цін на ринку економічних факторів (робоча сила, природні ресурси тощо), а також регулювання цін та цін на продукцію підприємств природних монополій, якими є водопостачання і каналізація, міський пасажирський транспорт, електропостачання тощо. Водночас ціни на переважну більшість товарів і послуг формуються під безпосереднім впливом співвідношення попиту і пропозиції. Та в результаті монополізації та тінізації економіки спостерігається нееквівалентність обміну.

Характеризуючи нееквівалентність обміну в нашій економіці із застосуванням ринкових цін, український учений М. Павлишенко зазначає: «...одна година «лікування зубів» у стоматолога коштує половини місячної зарплати робітника, а 10-хвилинна проста чоловіча стрижка у перукарні – 3,5 год. праці робітника» [6, с. 89]. Порушення еквіваленту цін на економічні блага є характерною ознакою для сучасного етапу розвитку ринкових відносин в Україні. Про це наголошує учений О. Гош: «Сьогодні ніде такого ринку немає і вже ніколи не буде. У нас він монополізований кримінальними монополіями,

регулюється ними і владою. «Культурний» ринок не склався і не міг скластися на пострадянському просторі, де традиційно панувала командна система. З її взаємодії з глибоко лібералізованим ринком тільки й міг утворитися такий своєрідний гібрид, який реально у нас виник» [1, с. 81].

Лише дотримуючись розумного балансу між ринковим саморегулюванням і ефективним державним регулюванням на законодавчому рівні, можна забезпечити еквівалентність обміну за цінами, що відповідають закону вартості. Як зазначає учений В. Мамутов, «...до необмеженої свободи підприємництва без правових рамок підштовхують бізнесмени, схильні до тінізації своєї діяльності, до побудови дотепних схем ухилення від податкового контролю» [3, с. 60]. Характеризуючи сучасні ринкові відносини в економіці України та враховуючи, що «ринковий світ» приростає тільки на 2–3% на рік [1, с. 81], можна стверджувати: розвиток економіки України потребує підвищення відповідальності владних структур за дієве поєднання ринкового саморегулювання і державного регулювання цін.

Дослідження показують, що регулюючі заходи держави у сфері ціноутворення спрямовуються на забезпечення узгодження економічних інтересів суб'єктів суспільства. До найважливіших з них належать:

- встановлення загальних принципів, методів, нормативів та рекомендацій щодо обґрунтування рівня цін на економічні блага;
 - запровадження спеціальних форм регулювання цін на окремі види чи групи товарів та економічні ресурси, що мають вирішальне значення для суспільства (визначення меж зростання цін на певний період або граничного рівня цін, введення загального чи товарного (групового) заморожування цін, обмеження нормативу рентабельності для товаровиробників та купулятивних націнок торгівельно-збутових організацій тощо);
 - здійснення контролю за дотриманням суб'єктами господарювання правових норм, законів і правил та антимонопольного законодавства з формування ринкових цін на економічні блага;
 - регулювання складових цін на економічні блага (встановлення мінімальної заробітної плати, фіксованих нарахувань на заробітну плату для здійснення соціальних заходів тощо).
- Безпосередній взаємозв'язок ціноутворення на економічні блага із застосуванням методів прямого та опосередкованого державного регулювання зумовлюється єдністю і взаємозв'язком усіх цін єдиної цінової системи. Зміни рівня цін на певні товари чи групу товарів викликають певні зміни в цінах на інші економічні блага. Тому в сучасних умовах господарювання державний регулюючий процес ціноутворення відбувається диференційовано, через пряме та опосередковане державне регулювання. Водночас ціни на кожне конкретне економічне благо формуються не ізольовано, а в єдності і тісному взаємозв'язку всієї системи цін. Зміни рівня цін на будь-який товар чи групу товарів викликають певні зміни в цінах на інші товари. Безпосередній регулюю-

чий процес відбувається на ресурсних і окремих товарних ринках, зважаючи на те, що процес саморегуляції доповнить і збалансує всі ціни на економічні блага суспільства. Водночас реалії показують, що за умов високої монополізації і тінізації економіки України збалансування цін на кожне економічне благо потребує належного державного регулюючого впливу. Тому і виникає потреба в удосконаленні державного регулювання цін та контролі за цінами.

На сучасному етапі розвитку ринкових відносин формування ринкових цін на економічні блага здійснюється на основі собівартості продукції, яка крім витрат на придбання товарів і послуг, що використовуються для виробничих потреб, включає витрати на оплату праці з нарахуванням на соціальні заходи. Об'єднання економічно неоднорідних витрат, класифікованих за елементами (минула уречевлена праця) у формі матеріальних витрат (вартість витрачених у виробництві продукції сировини і основних матеріалів, купівельних напівфабрикатів, комплектуючих виробів, палива, електроенергії, будівельних матеріалів, запасних частин, тари і тарних матеріалів, допоміжних і інших матеріалів) та теперішньої праці, якою є витрати на оплату праці з нарахуванням на соціальні заходи, дозволяє суб'єктам господарювання приховувати в офіційній звітності певну величину нарахованої зарплати. Частина не відображеної нарахованої заробітної плати в офіційній звітності виплачується працівникам «у конвертах» (тіньова заплата), а адекватна їй величина податків та відрахувань на соціальні заходи привласнюється суб'єктами підприємницької діяльності. Можливості виявлення виплат заробітної плати «у конвертах» обмежені, оскільки працівники, що її отримують, про це замовчують, побоюючись звільнення з роботи. Цьому сприяє перехід багатьох підприємств на відрядну оплату праці, замінюючи її погодинною, що ускладнює виявлення точності обсягів виробництва продукції та нарахованої зарплати, частини яких є тіньовими.

На даному етапі розвитку ринкових відносин виникає потреба в об'єднанні розрізнених товаровиробників в єдину господарську систему країни. Цьому процесу має сприяти належний рівень державного регулювання ціноутворення.

Для забезпечення більшої прозорості та повноти відображення доданої вартості в офіційній звітності необхідно вилучити із собівартості продукції витрати на оплату праці з нарахуванням на соціальні заходи і об'єднати її з іншими складовими доданої вартості [4]. В результаті формування ціни на товари і послуги відображатимуть дві економічно однорідні величини: витрати на проміжне споживання (ВП) та додану вартість (ДВ), яка включає амортизацію необоротних активів (А), заробітну плату з нарахуванням на соціальні заходи (Зп), податкові платежі (П) та прибуток підприємства (П_р). При цьому певним державним органам доцільно надати право регулювати розміри доданої вартості у складі цін на економічні блага.

Сутнісні особливості застосування витрат на проміжне споживання як бази формування цін на товари і послуги взаємін показника собівартості продукції має на меті вирішення таких завдань:

– піддати цілеспрямованого державного регулюючого впливу формування доданої вартості та використання її складових за цільовим призначенням;

– надання прозорості та контролю формування витрат на проміжне споживання та доданої вартості в цінах на економічні блага з належним державним регулюванням;

– сприяння формуванню прогнозованості ціноутворення та механізму індикативного планування в економіці.

Застосування показника витрат на проміжне споживання як основи формування цін на товарну продукцію не змінює відображення в ціні всіх її складових. Змінам піддається лише розташування окремих елементів цін (у складі витрат на проміжне споживання чи доданої вартості) з метою цілеспрямованого державного регулюючого впливу та контролю.

Величина вартості економічних благ (В) відображається за формулою $C + V + m$. Вона включає собівартість продукції ($C + V$) і додаткову вартість (m). Водночас згідно зі стандартом системи національних рахунків, прийнятим міжнародними організаціями у 1993 році, вартість товарів і послуг, що є результатом виробничої діяльності підприємств, включає витрати на проміжне споживання (ПС), тобто витрати на товари і послуги, які використані інституційними одиницями для виробничих потреб (М) та додану вартість (ДВ), яка включає амортизацію необоротних активів (А), заробітну плату з нарахуванням на соціальні заходи ($З_n$), податкові платежі (П) та прибуток підприємства і послуги ($П_p$) у складі цін на товари.

Схематично вартість товарів і послуг відображається за рівнянням 1.

$$\begin{aligned} B &= \underbrace{ПС + A}_{C + V} + \underbrace{З_n + П + П_p}_m \\ B &= C + V + m \end{aligned} \quad (1)$$

З наведеного рівняння (1) видно, що незалежно від обраної бази ціноутворення її величина включає ідентичні складові. Змінам піддається лише розташування складових ціни, що сприятиме посиленню державного регулюючого впливу і контролю за формуванням цін на товарну продукцію та її складових.

Дослідження показують, що частка доданої вартості у складі вартості виробленої продукції та частка витрат на оплату праці найманих працівників у складі валової доданої вартості продукції значною мірою коливається за роками та видами економічної діяльності. Більша частка витрат на проміжне споживання у вартості виготовленої продукції характерна для більш матеріаломістких галузей. Водночас частки заробітної плати з нарахування на соціальні заходи у складі валової доданої вартості є більшими у тих галузях, де використовується праця вищої кваліфікації, і вище оцінюється. Тому регулюючи величину доданої вартості в цінах на економічні блага необхідно диференціювати за видами еко-

номічної діяльності, часом дії, а в ряді випадків – за регіонами та видами продукції.

Висновки

Застосування показника витрат на проміжне споживання як основи для формування цін на економічні блага та виокремлення доданої вартості як цілісної величини певною мірою допоможе вирішенню таких завдань:

– забезпечить прозорість за формуванням цін та створить умови для належного державного регулювання доданої вартості в цінах на економічні блага;

– дозволить здійснювати дійовий регулюючий вплив та контроль державних органів за процесом ринкового ціноутворення, сприятиме формуванню механізму індикативного планування на мікро- і макроекономічному рівнях та обмежить здійснення виплат заробітної плати «у конвертах»;

– сприятиме об'єднанню розрізнених товаровиробників в єдину господарську систему країни, що підвищить конкурентоспроможність українських товаровиробників на внутрішньому і зовнішньому ринках.

Враховуючи складність відходу від звичного затратного механізму ціноутворення, впровадження нових підходів формування цін переноситься на віддалену перспективу. Проте удосконалення механізму ринкового ціноутворення потребує належного державного регулювання, щоб запобігти руйнівному впливу цін на економіку, обмеження інфляції та здійснення захисту внутрішнього ринку від негативної дії зовнішньої конкуренції.

Список використаних джерел

1. Гош О. Ринок як засіб відродження перехідної економіки України / О. Гош. – Економіка України. – №9. – 2005. – С. 75–82.
2. Олійник Д. Нові підходи щодо цінового регулювання телекомунікаційних послуг / Д. Олійник. – Економіка України, 2007. – №10. – С. 43–51.
3. Мамутов В. Про поєднання державного регулювання і ринкової саморегуляції / В. Мамутов. – Економіка України, №1, 2006. – С. 59–65.
4. Про затвердження Методичних рекомендацій щодо розрахунку валового регіонального продукту виробничим методом. Наказ, Рекомендації, Державний комітет статистики України від 04.06.2004р. №351 // [Електрон. ресурс] – Режим доступу: <http://zakon.nau.ua/?code=v0351202-04>
5. Павлишенко М. Еквівалентний обмін – основа ринкової економіки / М. Павлишенко. – Економіка України, №10, 2007. – С. 83–93.
6. України. Закони. Господарський кодекс України: Офіційний текст. – К.: Кондор, 2004. – 208 с.
7. Шкварчук Л.О. Ціноутворення: Підручник / Л. Шкварчук. – К.: Кондор. – 2006. – 460 с.
8. Тормоса Ю.Г. Ціни і цінова політика: Навч. посібник / Ю. Тормоса. – К.: КНЕУ, 2001. – 122 с.

Особливості засобів тінізаційного домінування у пострадянському соціально-економічному просторі

У статті розглядається характер розвитку кризових, тіньових процесів у постімперському просторі, загрози та негативні явища, які виникають при цьому.

Ключові слова: імперія, постімперська периферія, розвиток кризи еліт постімперських утворень, домінування таємної, тіньової діяльності як засобу державного управління.

В статье рассматривается характер развития кризисных, теневых процессов в постимперском пространстве, угрозы и негативные явления, возникающие при этом.

Ключевые слова: империя, постимперская периферия, развитие кризиса элит постимперских образований, доминирование тайной, теневой деятельности как средства государственного управления.

In the article character of development of the crisis phenomena of shadow processes is examined in ex-imperial space, threats and negative phenomena that arise up here.

Keywords: empire ex-imperial periphery, development of crisis of elites of ex-imperial formation prevailing of secret shadow activity as mean of state administration.

Постановка проблеми. Процеси тінізації, деградації соціально-економічних процесів, розвиток чинників кризової деформації державного управління обумовлюють необхідність вивчення сутності сучасних домінуючих інституційних впливів, у тому числі постімперських, необхідність пошуку засобів їх обмеження.

Необхідність підвищення ефективності державного управління, рівня протидії тіньовій економіці знайшла відображення в ряді важливих законодавчих і 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, цілий ряд відомчих 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 зробили вітчизняні вчені-юристи. В той же час у зв'язку з недостатнім системним вивченням явища тіньової економіки, її окремих сфер та засобів тінізаційних прискорювачів потребують подальшого спеціального вивчення, зокрема, процеси тінізаційного домінуючого впливу.

Метою статті є подальший розвиток теоретичного вивчення сутності причинного комплексу розвитку тіньової економіки та протидії йому на основі розбудови спеціальних економічних заходів державного управління, зокрема обмеження факторів – постімперського домінування, їх подальшого архаїзаційного впливу як причини прискорення тінізаційних процесів.

Виклад основного матеріалу. Характер сучасних світових та національних соціально-економічних процесів визначається, зокрема, посиленням їх кризового характеру, перш за все у сфері державного управління, його подальшою архаїзацією – перепрограмуванням набору інструментів управління на вибір більш недемократичних, жорстких, тіньових, позаправових, кримінальних методів.

Криза влади або державного управління економікою, на наш погляд, це особливий, закономірний перехідний, патологічний стан у розвитку цієї системи, який характеризується гострим, суттєвим порушенням нормального її функціонування, втратою конгруентності її структури та функцій; здатності до створення необхідних умов для діяльності економічних агентів, посилення їх господарської активності, спрямованої на досягнення загальноекономічних суспільно значущих цілей; здатності її власних регулятивних систем підтримувати тотожність внутрішнього середовища (гомеостазу) цієї системи управління, внаслідок чого різко знижується керованість економічними процесами; господарська діяльність економічних агентів протиставляється діям держави в економіці, яка втрачає їхню довіру і сприймається як така, дії якої спрямовані проти їх докорінних інтересів з відповідним загостренням політичної, соціальної конфліктності у суспільстві. Звичайно, цей вид кризи діалектично пов'язаний з іншими видами кризи у суспільстві, перебуває з ними у системі прямих та зворотних зв'язків.

Сутнісними ознаками кризи державного управління економікою є такі:

– загострення економічних і соціальних конфліктів, які набувають гострого політичного характеру, оскільки сама можливість їхнього вирішення, а також вимоги щодо цього адресуються структурам влади для зміни їхнього політичного курсу, стратегії, методів та засобів подолання кризи управління економікою;

– нездатність державної влади управляти та розв'язувати конфлікти, що дедалі поширюються, регулювати соціально-економічні процеси на основі консервації структур і методів управління;

– розбалансованість структурно-функціональної системи державного управління економікою та політичних інституцій влади, розрив їх взаємодії, ефективних зв'язків із зовнішнім та внутрішнім середовищем; крах легітимності державної влади; перманентний гострий конфліктний стан суспільства, його політичної системи;

– надзвичайне зростання значення в ролі провідних суб'єктів державного управління діяльності таких його видів, які за своєю основною функцією є прихованими від прямого контролю суспільства та держави, потенційно легко в умовах системної кризи перетворюються на домінуючих тінювих гравців – системну діяльність спецслужб та афілійованих до них структур, в тому числі кримінальних.

Криза влади породжує цілу систему загроз та негативних соціально-економічних ефектів, серед яких чільне місце займають загрози, що виходять від тінізації соціально-економічних, політичних процесів [1, с. 86–107]. Тінюві соціальні процеси, на наш погляд, – це системні явища асоціальної природи з різного роду інтенсивністю соціальної небезпеки, які є формою кризи державного управління і виявляються у розвитку його дисфункціональності та асоціальної діяльності системи державних і недержавних інституцій суспільства (зокрема, спецслужб, правоохоронної та судової систем).

Аналіз причин та механізмів системної світової та вітчизняної кризи державного управління як активаторів тінізаційних процесів неможливий без дослідження мегаінституційної побудови міждержавних соціально-економічних впливів домінування та підпорядкування, експлуатації, історичної та сучасної тінізаційної деградації. У зв'язку з цим велике значення має аналіз системи імперських та постімперських кризових впливів, домінувань та залежностей, які, зокрема, формують сучасну систему соціально-економічної, політичної тінізаційної діяльності.

Основними інструментами імперського тінізаційного домінування є політичний, економічний, дипломатичний, конфесіональний, військовий тиск тощо, діяльність спецслужб, не обмежений будь-якими правовими нормами. Як відмічає П. Хомяков, будь-який маневр з інструментаріями домінування всередині імперської моделі (або всередині державної моделі із суттєвою питомою вагою імперських атавізмів) зводиться до вельми обмеженого вибору. Це вибір між відверто терористичною моделлю управління і відвертою моделлю обдурювання. При цьому ще одна ступінь свободи в

прийнятті рішень зводиться лише до варіацій, кого головним чином «давати і лякати», а кого обдурювати, спаявати і розбещувати [2, с. 227–228].

Генеza сучасних імперських впливів, на думку Еммануїла Валлерстайна, формується разом із виникненням капіталізму, коли чисельні світи-економіки і світи-імперії об'єднуються у цілісну світоекономіку, що поступово охоплює всю планету. Відповідною капіталізму формою організації світового соціально-економічного простору виявляються національні держави, що становлять центр системи домінування, тоді як її «периферія» в значній мірі є системою залежностей, що підпорядкована впливу різних імперій. Провідна, на певному етапі розвитку світоекономіки, держава виконує функцію гегемона, що виступає як архітектор організації системи в цілому, як гарант реалізації функцій збереження у розвитку опозиції світоекономіки – імперії.

За контраверсійною позицією Саміра Аміна та деяких інших авторів, невірно зводити історію до низки «послідовних гегемоній». Протягом тривалих періодів часу неможливо було впевнено продемонструвати наявність у світосистемі будь-якої однієї домінуючої держави, що переймає на себе головні та вичерпні функції гегемона-імперії. На це місце в один історичний період претендували кілька держав-імперій, що вели суперечку за місце домінуючої імперії (протиостояння Нідерландів з Іспанією та Португалією у XVI–XVII століттях, боротьба Великої Британії проти Іспанії у XVI столітті, проти Нідерландів наприкінці XVII століття, суперництво Великої Британії і Франції у XVIII–XIX століттях тощо). Світовим імперіям, що претендували на позицію глобального лідера, постійно доводилося відстоювати свою домінуючу роль у боротьбі з іншими регіональними імперіями-лідерами, підтримувати баланс сили між ними, виступати в суперечках між ними як арбітру. Кожний новий стан у технологічному та економічному розвитку обумовлював чергове порушення рівноваги, чергові зіткнення і кризи, постаті імперій-лідерів і вияв їхніх інтересів домінування, які завершувалися встановленням нової системи рівноваги. Ця роль економіко-політичного гегемона світової системи, що формувалася протягом більшої частини її історії, припала на долю Британської імперії, хоча на короткий період здавалося, що виконати її належить Нідерландам, а в XX столітті вона перейшла до Сполучених Штатів Америки [3, с. 19–24].

Величезний вплив на історичний розвиток України здійснювали і здійснюють декілька імперій та постімперій – Росія, Австро-Угорщина, Німеччина, Османська імперія, Річ Посполита тощо, взаємодія яких між собою утворює потужний синергетичний ефект. Це не могло не позначитися на існуванні різних відцентрових тенденцій сучасної дезінтеграції українського суспільства. Так, дослідник українського суспільства Д.В. Яневський відмічає, що впродовж останніх 11 століть на території земель, що утворюють сучасну Україну, діяли принаймні близько 25 правових традицій та законодавчих комплексів у значній мірі імперського походження [4, с. 7–8].

У визначенні дефініції «імперія», як правило, дослідниками підкреслюється гетерогенність об'єкта в онтологічному аспекті вивчення, нерівноправність стосунків між центром і периферійними утвореннями, особливість організації простору на засадах сильних зв'язків периферії з центром і слабких – горизонтальних периферійних між собою. Особливо підкреслюються непрямі форми правління, впливу центра при опорі на колабораціонізм місцевої еліти. Відмічається роль імперій як великих гравців на міжнародній арені і властивість мобілізувати ресурси периферії і метрополії для забезпечення функцій імперіалістичних впливів та домінувань як однієї із ключових задач імперії і критерій її ефективності [5, с. 7].

Метрополія імперій (постімперій), як і імперські утворення, є головними провідниками домінуючого субдукційного тінізаційного впливу західного (прозахідного) способу виробництва на некапіталістичну периферію.

У зв'язку з цим у залежних, некапіталістичних країнах – у соціально-економічному просторі, що виділився з традиційних засад розвитку під впливом імперського тиску розвинутих країн, – розвиваються не стільки власне капіталістичні порядки, скільки такі псевдодокапіталістичні, архаїчні перетворені укладні форми, з якими у докапіталістичний період периферійні країни не стикалися чи стикалися лише в обмеженому обсязі. У цих країнах капіталістичні відносини вироджуються, регресують у передуючі їм укладні форми. І це, по суті, регресивні форми самого капіталу, які історично не передують самому капіталізму, але виникають з нього внаслідок його ж тиску, ним же самим породжуються. Ці форми становлять величезну частину економічної структури цих суспільств, водночас вони приречені на виштовхування за межі пануючого офіційного укладу цих суспільств – провідників впливу західного суспільства та його економіки, перебуваючи у тіні цього укладу. Іншими словами, щоб у будь-якій некапіталістичній країні міг виникнути сектор сучасного капіталістичного виробництва, інша – більша частина має відступити до общини, перетерпіти архаїзацію, стати більш традиційною, ніж раніше, інтегруватися з більш регресивними, позаофіційними тіньовими формами. «...Капіталізм не може існувати без більш чи менш великої буферної «архаїчної» частини, соками якої він живиться» [6, с. 29].

Потреба у забезпеченні імперської, капіталістичної експансії за рахунок створення архаїзованого простору навколо капіталістичного укладу не обмежується лише продукуванням широкої периферії навколо себе у вигляді залежних країн з осяжним тіньовим сектором. Розвиток капіталу вимагає потужної імміграції населення з менш розвинутих, залежних країн, створення архаїчної, обслуговуючої потреби зростання капіталу частини псевдотрадиційної економіки безпосередньо всередині капіталістичних країн. Ці архаїчні сектори суспільства створюють потужну, псевдотрадиційну по відношенню до укладу країн-реципієнтів імміграції економіку, головну частину тіньової діяльності в розвинутих країнах. Не випадково, наприклад, найбільш економічно

розвинутій країні Заходу США так притаманна постійна потреба в імміграції, а кримінальній історії цієї країни – осяжна історія перетворення імміграції на все нові хвилі розвитку організованої злочинності – ірландської, єврейської, італійської, китайської, іспаномовної, російської мафії.

Особливо деформаційно небезпечними для українського суспільства є імперські впливи на національну еліту, за допомогою яких здійснюється розбещення моделлю колабораціонізму власних верхів, у тому числі за допомогою спецслужб, активний перерозподіл кращих ресурсів проімперських місцевих еліт на користь метрополії, що фактично знищує кадрові ресурси всієї периферії імперії.

Як зазначає С. Кара-Мурза, глибока криза дореволюційних російських традиційних інститутів посилила гіпертрофований розвиток такої складової орієнтирів наздоганяючого суспільства, як прозахідної орієнтації еліти, створення у ній системи «світливих міфів» про західні цінності і одночасно ряду «чорних міфів» про російський суспільний устрій, які були імпортовані елітою разом із західною економічною експансією. Дедалі ширші контакти російської інтелігенції із Заходом, де з кінця першої третини XIX століття в суспільній думці запанувала русофобія, – подання Російської імперії як виключно деспотичної тиранії, ворога всякої свободи мислення та політичної волі. В цій установці дивним чином збігалися погляди політичних противників – і консерваторів, і лібералів, а потім і марксистів Заходу. Ці уявлення про Росію імпортувалися на батьківщину, де поширювалися і коментувалися.

Замкненість елітного станового прошарку, тіньовий механізм його функціонування, катастрофічне послаблення його зв'язку з традиційними інституціями суспільства, і навпаки, перехід у табір палких прихильників імперського способу життя, у зв'язку з цим повна втрата легітимності з боку суспільства – головні ознаки накопичення межі нестерпності перебування старої еліти при владі. Лютнева революція виявилася піком процесів деградації влади під тиском прискореної руйнації, здачі елітарним прошарком суспільства його традиційних інституцій і некритичного, механічного запозичення західних імперських суспільних форм.

Старі вади національної еліти, як і російської в цілому, що до зради інтересів суспільства особливо яскраво проявилися на етапі занепаду радянського суспільства, спричинивши масштабну тінізацію суспільних, передусім економічних, відносин, розвиток економічної злочинності в середовищі вищих органів державного управління, головними суб'єктами якої є представники елітного прошарку (як на етапі розпаду радянської системи, так і побудові квазіринкової).

Форма пізнього, наздоганяючого розвитку радянського суспільства надавала вищий ранг національних цінностей завданню модернізації промислової бази суспільства, передовсім розвитку військово-промислового комплексу за рахунок максимального використання можливостей зовнішньоекономічних обмінів із Заходом. Сфера зовнішніх відносин – політичних, економічних, яка у зв'язку з наявністю ви-

сокого суспільного статусу і прикордонної економіки давала швидке збагачення і служила перепусткою у вищі поверхи влади, коридори кар'єри, — стала улюбленою сферою діяльності нових поколінь радянської імперської еліти.

Інтенсивність зовнішніх зв'язків із Заходом, обслуговування функції щодо запозичення досягнень його соціально-економічного розвитку разом з обмеженням впливу вітчизняних традиційних структур, як соціальне явище, підготували ґрунт для поступового переродження елітного прошарку, переходу його на квазізахідні цінності. «Загалом, національна зрада радянської номенклатури була приголомшуюче однотайною» [6, с. 201].

Глибока системна криза, коли надзвичайно послаблені всі захисні механізми держави, створює особливо сприятливі умови для піднесення деструктивної для суспільства діяльності проімперських структур, у тому числі тіньової спецслужб. Саме з цими формами імперського тиску пов'язаний надпотужний процес гібридизації влади, розвитку корупції, масштабної тінізації, втечі капіталу за кордон тощо.

Таємна, тінізаційна діяльність всього державного апарату, всієї політичної структури, їхній вплив на периферію імперії перетворюється на домінуючу. В умовах глибокої кризи радянської системи «...дивлячись на вмирущу партію, заражену гангrenoю корупції, таємні служби готувалися привласнити собі всю повноту влади. Задля цього вони створили *in extremis* коло смертного одра КПРС «тінюву армію», озброєну найскладнішою апаратурою, необмеженими засобами і повноваженнями; її вкрай специфічне завдання полягало в таємній реінфільтрації в колективи великих і малих підприємств, заводів та інституцій. Завдяки тому дрібному й потаємному державному перевороту КГБ — цей інструмент на службі дискредитованої партії — остаточно піднісся до рангу зверхника і господаря. Водночас перебуваючи і на вершині влади, і в сукупності регіональних структур, КГБ пронизав усю величезну советську імперію» [7, с. 35]. «Вибір Андропова був у край промовистий і офіційно й безперечно підтвердив факт, що таємні служби нарешті вирвали владу в Комуністичної партії... Проекти і стратегії розробляли в КГБ, Політбюро схвалювало їх, а потім повертало КГБ для реалізації. Справжньою владою був КГБ» [7, с. 14, 15].

Таким чином, відбулося становлення сучасної системи тінізаційної діяльності істеблішменту Росії, спецслужб інших імперій в постімперський період їх розвитку, домінуючого їх впливу на весь пострадянський простір, у тому числі на Україну, на подальший процес переродження, перш за все, її еліти, набуття нею рис усе більш паразитичного прошарку. Це обумовлює існування таких головних атрибутів вітчизняної еліти:

- неадекватне представництво суспільних інтересів. Нова політична інституція виявилася демократичною лише за формою, їхній зміст, реальний механізм діяльності не відповідають критеріям сучасної демократії, практично за своєю суттю вони є постімперські. Внаслідок цього сьогодні жоден із владних або значних вітчизняних суспільно-політичних

інститутів не представляє адекватно інтересів широких верств суспільства;

- відсутність механізмів відповідальності еліти на політичному рівні перед суспільством за проголошені чи прийняті нею документи програмного характеру. Головною умовою переобрання депутата парламенту в Україні є невиконання ним своєї передвиборчої програми, а в більшості випадків — кількість витрачених на його виборчу кампанію коштів або сила адміністративного ресурсу, задіяного на його підтримку, сила відкритої чи прихованої постімперської підтримки. Жоден із урядів, ідучи у відставку, не звітував про виконання власної програми, яка так і залишилася на папері як красномовне свідчення нереалізованих амбіцій і невиконання обіцянок. Програми політичних партій за практикою, що склалася, не передбачають звітності та відповідальності перед виборцями чи навіть членами партій за їхнє виконання. Передвиборчі програми партій мають здебільшого кон'юктурний характер і не передбачають довгострокову та помітну роботу з їх виконання;

- переважно патронально-клієнтальний принцип проімперської кадрової політики. Кадрова політика є непрозорою. Численні звільнення та призначення керівників центральних і місцевих органів влади здійснюються, як правило, без пояснення мотивів у великій мірі з кулуарно-тінювим погодженням з керівництвом метрополії. Непоодинокими є приклади призначення чиновників на відповідальні посади, які були звільнені за компрометуючих обставин чи незадовільне виконання службових обов'язків. Це дає підстави припустити, що головним критерієм зайняття посади є не професійна компетентність, високі морально-етичні цінності, а особиста відданість тому, хто здійснює призначення.

Від влади відходять, щоб повернутися до неї, мов у порочному колі, навколо неї крутяться найрізноманітніші види діяльності й мафіозні структури, різні привілеї, дозволи, державні ринки, податки. Це все матеріалізується у виборчому впливі, що «легітимуює» цю саму владу [7, с. 142].

Таким чином, найбільш виразними рисами сучасної, залежної від постімперських структур, еліти є нехтування суспільними інтересами, безконтрольність, безвідповідальність, нетранспарентність, потяг до тінювих кулуарних механізмів. Як наслідок, між владою і суспільством поглиблюється глибоке протиріччя; влада звертається до суспільства тільки тоді, коли виникає сезонна потреба у черговій суспільній легітимації подовження її повноважень або підтримки її політичних ініціатив.

Висновки

Характер сучасних світових та національних соціально-економічних процесів визначається, зокрема, посиленням їх кризового характеру, перш за все у сфері державного управління, його подальшою архаїзацією — перепрограмуванням набору інструментів управління на вибір більш недемократичних, жорстких, тінювих, позаправових, кримінальних методів.

Аналіз причин та механізмів системної світової та вітчизняної кризи державного управління як активаторів тінізаційних процесів неможливий без дослідження мегаінституційної побудови міждержавних соціально-економічних впливів домінування та підпорядкування, експлуатації, історичної та сучасної тінізаційної деградації. У зв'язку з цим великого значення набуває аналіз системи імперських та постімперських кризових впливів, домінувань та залежностей, які, зокрема, формують сучасну систему соціально-економічної, політичної тінізаційної діяльності.

Основними інструментами імперського тінізаційного домінування є політичний, економічний, дипломатичний, конфесіональний, військовий тиск тощо, діяльність спецслужб, не обмежений будь-якими правовими нормами. Як зазначає П. Хомяков, будь-який маневр з інструментаріями домінування всередині імперської моделі (або всередині державної моделі із суттєвою питомою вагою імперських атавізмів) зводиться до вельми обмеженого вибору. Це вибір між відверто терористичною моделлю управління і відвертою моделлю обдурювання.

Особливо деформаційно-небезпечними для українського суспільства є імперські впливи на національну еліту, за допомогою яких здійснюється розбещення моделю колабораціонізму власних верхів, у тому числі за допомогою спецслужб, активний перерозподіл кращих ресурсів проімперських місцевих еліт на користь метропо-

лії, що фактично знищує кадрові ресурси всієї периферії імперії.

Відбулося становлення сучасної системи тінізаційної діяльності істеблішменту Росії, спецслужб інших імперій у постімперський період їхнього розвитку, домінуючого їх впливу на весь пострадянський простір, у тому числі на Україну, на подальший процес переродження, перш за все, її еліти, набуття нею рис усе більш паразитичного прошарку.

Список використаних джерел

1. Предборский В.А. Детинизация экономики у контексті трансформаційних процесів / В.А. Предборський. – К.: Кондор, 2005. – 614 с.
2. Хомяков П.М. Свои и чужие: драма идей / П.М. Хомяков. – М.: Полиграфист, 2003. – 416 с.
3. Кагарлицкий Б.Ю. От империй – к империализму. Государство и возникновение буржуазной цивилизации / Б.Ю. Кагарлицкий. – М.: Издательский дом Гос. ун-та. Высшей школы экономики, 2010. – 680 с.
4. Яневський Д.Б. Загублена історія втраченої держави / Д.Б. Яневський. – Харків: Фолио, 2009. – 252 с.
5. Наследие империй и будущее России / Под ред. А.И. Миллера. – М.: Фонд «Либеральная миссия»; Новое литературное обозрение, 2008. – 528 с.
6. Кара-Мурза С. Советская цивилизация. – М.: Алгоритм, 2001. – С. 29.
7. Блан Е. Родом із КГБ. Система Путіна / Е. Блан. – К.: Темпора, 2009. – 360 с.

УДК: 330.101.2

С.Ю. ПАХОМОВ,
д.е.н., професор, Київський національний економічний університет ім. В. Гетьмана

Економічне зростання в контексті інституціоналізму

Робота присвячена проблемі формування довгострокової стратегії економічного зростання України на основі її системної інституалізації.

Ключові слова: конкурентоспроможність, економічна стратегія, інноваційна економіка, інституційні реформи.

Робота посвящена проблеме формирования долгосрочной стратегии экономического роста Украины на основе ее системной институализации.

Ключевые слова: конкурентоспособность, экономическая стратегия, инновационная экономика, институциональные реформы.

The work is devoted a problem the formation of long-term strategy of Ukraine's economic growth on the basis of its system institutionalization.

Keywords: competitiveness, economic strategy, innovative economy, institutional reforms.

Постановка проблеми. Сьогодні особливо у зв'язку з фактором технологічного динамізму і глобальної невизначеності від якості, повноцінності і системної сформованості інститутів залежить успіх розвитку країни. Саме ж інституціональне облаштування не тільки суттєво ускладнилося, а й за своїми наслідками стало співставним із досягненнями технологічного розвитку. Причому потреба в цьому тим більша, чим вищий рівень демократичного розвитку суспільства. Адже саме в умовах демократії сильніше впливають фактори змін, асиметрії і невизначеності, що впорядковуються саме через інститути.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Комплексне дослідження інституціонального забезпечення конкурентоспроможного розвитку мікро- та макrorівня представлено працями Т. Веблена, С. Вінтера, Д. Белла, Дж. Гелбрейта, Дж. Коммонса, Г. Мінза, У. Мітчела, Р. Нельсона, У. Ростоу, Р. Хайлбронера. Найбільш значущими дослі-

дженнями проблематики конкурентних переваг країн, факторів їхнього економічного зростання є наукові праці таких визначних учених, як Я. Тінберген, Г. Мюрдаль, А. Сен, Р. Коуз, Дж. Стиглер, Г. Беккер, Дж. Б'юкенен, Д. Норт, Р. Фогель, які за вагомий внесок у розроблення інституціональної структури та положень інституціональної еволюційної теорії були відзначені Нобелівською премією.

Мета статті. Багато аспектів проблеми інституціонального забезпечення економічного зростання залишаються недостатньо розкритими та обґрунтованими. Потребує, зокрема, подальшого дослідження методологія конкурентоспроможності в парадигмі глобального розвитку, процеси інституціоналізації глобального середовища конкурентоспроможного економічного розвитку, інституціональне забезпечення якісного зростання країн та їхньої економічної безпеки в умовах глобальних криз. Актуальним на сьогодні є також обґрунтування інституціоналізації формування високого конкурентного статусу України.

Виклад основного матеріалу. Слід відзначити, що інститути – це поняття багатокomпонентне. Ринок і держава самі по собі є інститутами, причому базовими, але їхня обопільна успішність у сучасному світі визначається саме складним інституціональним облаштуванням, що створює своєрідну інституціональну ринково–державну інфраструктуру. Звичайно, інституціонально–інфраструктурне облаштування ринку і держави завжди мало місце (банки та інші грошово–фінансові інститути, правові заклади тощо). Оскільки у світі, не об'єднаному глобалізацією, все мало спрощений вигляд, краще інституціональне облаштування не давало суттєвих переваг.

Важливо також враховувати, що інститути – щодо економіки і суспільства – це не просто системи і структури (фондовий ринок, інвестори, страхові компанії та інші), а й відповідні правила, норми, встановлений порядок тощо. Складність будівництва сучасної системи інститутів, що відносяться до ринково–державної інфраструктури, пояснює факт запізнення процесів інституціонального облаштування у країнах, що розвиваються, і в країнах із перехідною економікою [1, с. 5]. Причому таке запізнення відбувається навіть у країнах із вражаючим успіхом економічного розвитку, що, наприклад, стосується такого регіону, як Південно–Східна Азія, де наявність прогалин в інституціональній сфері спричинило фінансову кризу 1997–1998 років. Та більш драматичний приклад США, де інституційні прогалини з 2006 року виявлялися у вигляді іпотечної кризи, яка згодом охопила фінансовий сектор та стала каталізатором розвитку процесів світової фінансово–економічної кризи 2008–2009 років.

Суттєвою помилкою пострадянського суспільства в трансформаційно–перехідний період була цілковита надія на ринкові регулятори і майже цілковите нехтування значенням держави, чиєї регулятивної функції мало бути якнайменше. Пізніше внаслідок системних ринково–регуляторних провалів держава стала визнаватись повноцінним гравцем. При цьому ми спостерігаємо невиправдано велике втручання держави в економічні процеси і домінування так званого ручного управління. Однак економіка при цьому дає серйозні похибки, які є несумісним із сучасним ринком. Вийшло так, що приватизація замість того, щоб дати найбільший економічний ефект і, відповідно, прибуток, на практиці призвела здебільшого до розорення підприємств, що могли б бути цілком адаптованими до сучасного глобального ринку. При цьому капітали були спрямовані не у високотехнологічні, а переважно в сировинні та напівсировинні галузі, що замість формування наукоємної «нової» економіки призвело до деградації економіки «старої». Капіталізація економіки, включаючи успішні компанії та банківську систему, виявилася або незначною, або у багато разів заниженою [2]. Малий бізнес, що в успішних нині країнах є джерелом благополуччя держави і засадою формування середнього класу, у нас за цими критеріями зовсім не відбувся. Ті мільйони ринкових гравців, що складають кістяк українського малого бізнесу, з більшою впевненістю можна віднести до соціальних деградантів, ніж до успішних підприємців. І, нарешті, серед найбідніших верств населення опинилися працівники найбільш кваліфіковані – лікарі, вчителі, інженери. Якщо ситуацію доповнити постійною втечею за кордон як капіталів, так і дієздатного населення, а також наявність значної бідності в країні, яка ще недавно позиціонувала себе як на рівні значно вищому, ніж країни третього світу, та багатомільйонної армії «заробітчан», вимушених працювати за кордоном для утримання своїх сімей, то, звичайно, ситуацію успішною не назвеш [3].

Оскільки конкурентоспроможність країни, як нами обґрунтовано у попередніх розділах, визначається інституційними передумовами забезпечення сталого економічного зростання, постає завдання виокремити моделі економічного зростання. Згідно з табл. 1 моделі економічного зростання можна класифікувати за двома критеріями: за суб'єктом кінцевого попиту та географічним положенням джерела кінцевого попиту.

Причин усіх цих негараздів багато; серед них і неповноцінність самих по собі ринку і держави, що виявилися у нас недобудованими і суттєво деформованими, і відсутність довершеної комплексної стратегії розвитку. Але особливо слід виділити недосконалість і навіть сегментарну відсутність інституціональної інфраструктури.

Таблиця 1. Типологія моделей економічного зростання

		Суб'єкт кінцевого попиту	
		домашні господарства	держава
Географічне положення джерела кінцевого попиту	Внутрішній ринок	Суспільство масового споживання	Військова економіка. «Економіка пірамід»
	Закордонний ринок	Експортоорієнтоване зростання	Держава – сателіт

Джерело: [4].

І все ж успіхи є, що ставить питання, як розпорядитися одержаним результатом, оскільки тим потенціалом, що додався в результаті зростання, можна розпорядитися по-різному з, відповідно різними наслідками для країни. Головне при цьому – не піддаватися інерційності і не відтворювати архаїку, тобто не керуватися тими тенденціями, що домінували в нашій економіці в останні роки. Ця тенденція була природною і виправданою, поки економіку стабілізували заради виживання і зростання відбувалося за рахунок повноти використання наявних потужностей.

Перед країнами, які вступили в зону біфуркації, постає завдання розгорнути економіку в русло високотехнологічних структурних зсувів, які хоч і призведуть до зниження темпів, але з часом забезпечать довготермінове і стабільне зростання, що відповідає критеріям глобальної конкуренції. Зв'язок же такого маневру з корекцією ринку є очевидним, бо масштабні структурні трансформації, зорієнтовані на інновації і додану вартість, далеко не у всьому підпорядковані ринку з його розрахунком на швидкий успіх.

Слід враховувати, що ринкова інерція в сучасних умовах може забезпечити успіх лише в ціновій конкурентоспроможності, що досягається дешевиною ресурсів і особливо робочої сили. Прив'язаність до таких джерел прибутку лише консервує відсталість і витісняє країну з шляху технологічного прогресу і, як наслідок, високого життєвого рівня. Ефективний і стійкий успіх в глобальній конкурентоспроможності забезпечується лише параметрами якості і успішності, що як раз і досягається на основі структурних зрушень у напрямі високотехнологічності і нарощування доданої вартості.

Сучасний стан міжнародної конкуренції і західний – передовий – досвід рекомендують запобігати проведенню структурних зрушень за суто галузевою ознакою, тобто за рахунок збільшення питомої ваги тих чи інших галузей. Наприклад, легковажно, виключаючи якісні характеристики, виставляти показники зростання машинобудування як структурний успіх. Одні і ті ж галузі, за рідкісним виключенням, можуть бути як високотехнологічними, так і середньо- і низькотехнологічними, а це, своєю чергою, може призвести до відставання важливих сегментів навіть при наявності зовні прогресивних структурних зрушень. Галузева орієнтація ховає в собі загрозу руху шляхом «наздоганяючого розвитку», що, своєю чергою, супроводжується постійним відставанням від того, що було пройдено іншими, найбільш успішними країнами [5].

У випадку ж з Україною місцеві (як, наприклад, у Китаї та інших країнах Сходу – партійні, культурологічні та інші) компенсатори, що пом'якшують інституційну необлаштованість, були відсутні. Більше того, країна через її етногенетичну специфіку виявилася в ситуації регулятивного вакууму, що і визначило катастрофічність ринкових трансформацій, які до того ж були, безумовно, непередбаченими.

Ситуація ускладнювалася і тим, що в процесі подальшого розвитку проблема інституціонального ринково-державного облаштування була поза полем зору. Реформи, що домі-

нували тут аж до кризи 1999 року, базувалися на ідеології МВФ, що своїми спрощеними підходами не розглядає інституціоналізм і навіть вступає з ним у протиріччя. В подальшому відбулося циклічне за своєю природою зростання, що створило враження економічного успіху. Крім того, через інституційну необлаштованість і реалізацію особливих інтересів технологія ручного управління економікою закріпилася як щось належне, здатне вирішити сьогоднішні проблеми без відволікання на вирішення проблем стратегічних [6].

Інституційна інфраструктура не тільки забезпечує, а й оптимізує взаємодію ринку та держави. Вона, з одного боку, збагачує і диверсифікує їхні функції, а з іншого – трансформує глибинні регулятивні пристрої і інструменти м'якої корекції.

Компонентам інституціональної ринкової інфраструктури притаманні якості саморегулюючих пристроїв, що поєднує їх з ринком. Однак на відміну від власне ринкових механізмів інститути інфраструктури, по-перше, самі по собі не виникають; а по-друге, формують не тільки поточні, а й довгострокові інтереси економічних суб'єктів. Більше того, на їхній основі додаються типові провали ринку, відбувається обслуговування соціальної сфери. З подоланням надмірної полярності доходів, з перерозподілом доходів на користь високотехнологічних сегментів, тобто з покращенням структури виробництва. І, що особливо важливо, повноцінне інституціональне облаштування економіки забезпечує формування повноцінних фінансових ринків і прискорює процеси капіталізації економічного середовища.

Суттєвою є роль інституціонального облаштування в оптимізації функцій держави, в тому числі і в досягненні ефекту державно-ринкової синергії. За допомогою інституціональної інфраструктури держава мінімізує своє пряме (адміністративне) втручання в економічні процеси; адміністрування замінюється впливом опосередкованим, що здійснюється через тонке налаштування відповідних інститутів ринкової інфраструктури. Ефективність держави в цьому разі підвищується, і надуманість так званої адміністративної реформи стає очевидною.

Актуальність інституціонального облаштування економічного простору України визначається не тільки її недосконалістю і де-не-де відсутністю, а й негайною необхідністю формування інструменту для реалізації певної економічної стратегії [7, с. 47].

Стосовно ж відсутніх, нерозвинених або суттєво деформованих (і відповідно деструктивних), інститутів, усе це лежить на поверхні. Відомо і те, що негативний вплив на економіку і соціальну сферу, на структурно-якісні параметри виробництва негативно впливає на стан фондового ринку, відсутність стратегічного інвестиційно-фінансового контуру, що формує так звані довгі кошти; деформованість інституту приватної власності, слабкість банківської системи і анемічність інституціональних інвесторів, провал у формуванні важливих для нарощування фінансів вторинних фінансових інструментів та багато іншого.

Аналіз ситуації, що склалася в Україні, виявив відсутність конструктивних підходів до створення національної інституційної системи. Інноваційна модель, тобто орієнтація на формування високотехнологічних сегментів, не може застосовуватися без розвинутої національної інноваційної системи, інтегрованої у світовий технологічний простір. Відповідно, зміна в цьому напрямі неможлива без створення інститутів довготермінового стратегічного форсайту й регулювання. Інноваційний розвиток потребує довгострокових сценаріїв та ефективного антициклічного регулювання. Йдеться про інноваційний вибір, і тому на відміну від вибору традиційно-індустріального актуальною навіть у найбільш ліберальних країнах постає проблема довгострокового планування, прогнозування і проектування, а отже і проблема інститутів, що забезпечують розвиток цього процесу завдяки довготерміновому поетапному «вирощуванню» інновацій від фундаментальних ідей шляхом прикладних науково-дослідницьких і дослідно-конструкторських розробок до нових технологій, реалізованих у виробництві, і нових виробів (продуктів) для сфери торгівлі й послуг [8].

У сучасній Україні поки що відсутні реальні підходи до конструювання життєздатних інституціональних блоків з позицій взаємозалежності і пріоритетності (черговості) їх складових. Замість цього використовується у вигляді програм методологія простого переліку засобів, що передбачаються. В результаті подібні стратегії залишаються мертвими, нездійсненими.

Ситуацію з розвитком української національної економіки неможливо оцінювати без ретроспективи. Відсутність раціональних підходів щодо формування системи інститутів, як і загальна невдача до інституціонального облаштування економіки, раніше були в якійсь мірі виправдані. Країна проходила стадію виживання, інерційне за характером зростання було заспокоюючим; ринок завдяки наданню вибіркових пільг розгортав фінансові потоки в галузі, що дають негайний прибуток. А те, що такі, не вимагаючи інституціонального облаштування, механізми активізують відсталу структуру і стримують інновації, особливо не турбувало. Стратегія була піднята тактикою хай і неякісного, але все ж зростання. При цьому спокуса інерційного зростання з опорою на використання вже існуючих потужностей у сировинних галузях з експортною орієнтацією аж ніяк не потребувала інституціональної організації переміщення доходів з низькотехнологічного сектору у високотехнологічний. Все це, зовнішньо задовільне, по суті, заганяє країну в пастку відсталості.

У такій спрощеній ситуації проблеми успішно вирішувалися прямою взаємодією ринку і держави, і складна система інститутів, що їх обслуговує, була б надлишковою. А те, що країна, яка стала на такий шлях, прискорено відстає і втрачає свою конкурентоспроможність саме через спокусу високих темпів, практично не усвідомлювалося. Тому рекордні у порівнянні з іншим світом темпи зростання в певні періоди не спонукали до серйозного аналізу економічної ситуації і її порівняння, наприклад, з Європою.

Глобальний економічний поступ свідчить про зміну ролі інститутів у найбільш потужних економіках за даними МВФ. Аналіз основних макроекономічних показників угруповань країн єврозони, «Великої сімки» та Нових індустріальних країн Азії (НІК Азії) у період, що охоплює 2000–2011 роки, свідчить про зменшення питомої ваги ВВП за паритетом купівельної спроможності (ПКС) у 16 країнах єврозони та «Великої сімки», при цьому питома вага ВВП НІК Азії залишається стабільною. Рівень інфляції підвищується в усіх угрупованнях, а от рівень безробіття значно нижчий у країнах НІК Азії (табл. 2).

Між тим докази необхідності досконалої оцінки своєї ситуації за світогосподарськими (а не тільки внутрішньокраїновими) критеріями ми одержали зовсім нещодавно – при розвалі радянської економіки. Там також, як ми зараз, сподівалися на високі темпи зростання і боялися втратити цю перевагу при розгортанні економіки в постіндустріальне русло, що робили в той же час тоді відстаючі за темпами зростання від Радянського Союзу західні країни. Результат був повчальним – країна розвалилася, не витримавши конкуренції саме за світовими (високотехнологічними, постіндустріальними) критеріями. Сумнівів немає: якщо ми не виберемося з пастки інерційного розвитку, серйозні проблеми чекають і на нас. І девальвація наших досягнень прийде із найнесподіваніших сторін, причому не стільки з боку Заходу, скільки, мабуть, із боку Росії і Китаю, що нині активно модернізують ті галузі, які в нашій економіці є ключовими.

Самі по собі попередні успіхи розвитку України досить відносні і залежать насамперед від критеріїв оцінки. Факти зростання підтверджуються лише при порівнянні її економіки зі своїм попереднім станом у тих же галузях. Цей успіх виглядав би набагато скромніше, якщо дати оцінку з урахуванням двох суттєвих обставин.

По-перше, в порівнянні з критеріями оцінки, що задаються світовою конкуренцією.

По-друге, з урахуванням того, що це зростання відбулося за рахунок потужностей, створених у радянські часи.

Якщо взяти до уваги першу обставину, то ми побачимо переоцінку в бік заниження досягнутих результатів. Невисокий рівень доданої вартості суттєво поступається позитивним змінам інших економік, що (навіть при більш низьких темпах) усе більше відриваються від нас унаслідок розвитку високотехнологічних виробництв, що забезпечують більший приріст доданої вартості.

Таким чином, наше тимчасове випередження є досить примарним, бо сам процес переоцінки, що відбувається в ході конкуренції на основі її міжнародних критеріїв, виявляє завищення нашого номінального успіху в порівнянні з тим реальним, який формується в процесі глобальних взаємодій з іншими, технологічно більш розвиненими країнами, що домінують у планетарному світогосподарстві.

Доказом своєрідного перегляду і переоцінки результатів зростання, одержаних усередині країни згідно з критеріями міжнародної конкуренції, дають співставлення, пов'язані із

Таблиця 2. Порівняльна характеристика угруповань країн єврозони, «Великої сімки» та Нових індустріальних країн Азії (НІК Азії), 2000–2011 роки

Макроекономічний показник	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Єврозона ЕВС (16)												
Частка ВВП (ПКС) від світового ВВП, %	18,6	18,5	18,4	18,1	17,7	17,2	16,7	16,4	16,1	15,7	15,2	14,8
Споживча інфляція, %	1,1	2,2	2,4	2,3	2,1	2,2	2,2	2,2	2,1	3,3	0,3	0,8
Рівень безробіття, %	9,3	8,5	8,0	8,4	8,8	9,0	9,0	8,3	7,5	7,6	9,9	11,7
Велика сімка												
Частка ВВП (ПКС) від світового ВВП, %	49,5	49,0	48,5	47,8	46,9	46,1	45,2	44,2	43,0	42,0	40,8	39,8
Споживча інфляція, %	1,4	2,1	1,9	1,3	1,7	2,0	2,3	2,4	2,2	3,2	–0,1	1,1
Рівень безробіття, %	6,0	5,6	5,9	6,5	6,7	6,4	6,2	5,8	5,5	5,9	8,2	9,4
НІК Азії												
Частка ВВП (ПКС) від світового ВВП, %	3,5	3,6	3,5	3,6	3,6	3,6	3,6	3,7	3,7	3,7	3,7	3,7
Споживча інфляція, %	0,0	1,1	1,9	1,0	1,4	2,4	2,2	1,6	2,2	4,5	1,0	1,9
Рівень безробіття, %	5,4	4,0	4,2	4,2	4,4	4,2	4,0	3,7	3,4	3,4	4,5	4,4

Джерело: складено за даними [9].

зовнішньоекономічними взаємодіями країн, що розвиваються, із розвиненими країнами. Особливо показовим є те, що при зростанні частки країн, що розвиваються, в експорті виробів середньої технологічності удвічі (з 8,2 до 16,8%), а високотехнологічної в 2,7 раза, частка високо розвинених країн у привласненні доданої вартості, наприклад, зросла за рахунок цих взаємодій з 64,5 до 73,3% [10, с. 47].

Причина є банальною: розвинені країни в ході взаємодії спеціалізувалися переважно на операціях збирання, що відтворюють лише незначну частину доданої вартості, одержаних від розвинених країн деталей, що відповідно є і наукоємними і високотехнологічними. За результатами такої кооперації кожен одержував «своє». В експорті, що іде від країн, що розвиваються, вироби йдуть відповідно з усією доданою вартістю, що створює враження великого успіху при реально низькому рівні доданої вартості.

Те, що світова міжнародна спільнота оцінює зростання кожної країни за своїми критеріями, тобто за критеріями світової конкуренції, стає особливо очевидним в умовах надмірної відкритості. В цій ситуації «перерахунків» результатів зростання для менш конкурентоспроможних країн має виявлятися «хворобливим» за наслідками. Так, є розрахунки, згідно з якими подальше форсування масштабів, і відповідно збільшення частки низько–технологічного виробництва в Україні, відповідно збільшить розмір зони економічного неблагополуччя. Характерно, що жорсткий дискомфорт від неякісного зростання почали відчувати на собі такі, здавалося б, успішні наші сусіди, як Польща, Чехія і Угорщина, що є наслідком попередньої низькотехнологічної лібералізації.

Так, Польща, що на 60% віддала свою банківську систему іноземцям, відчула втрати через, по–перше, небажання останніх враховувати національні стратегічні пріоритети і, по–друге, внаслідок відмов іноземних банків кредитувати польські компанії, що конкурують з їхніми материнськими компаніями.

І якщо, наприклад, порівнювати успіх у темпах зростання ВВП із Китаєм, то різниця полягає не в тому, що там це явище довгострокове (а в нашому випадку – епізод), а і в тому,

що в процесі зростання китайської економіки щорічно багато нової якості з'явилося за рахунок структурних зрушень.

Невдачі, що притаманні країнам наздоганяючого розвитку, спонукають їх стати на шлях реалізації принципу «перегони по сліду» з використанням методу інноваційного прориву, тобто так званими випереджаючими стратегіями, а це, своєю чергою, означає не тільки пріоритетне орієнтування на критерії доданої вартості, а й культивування власних фундаментальних і прикладних наукових і технологічних розробок, що реалізуються згідно з проектними (не стільки галузевими, скільки міжгалузевими) схемами.

Варто сказати, що перехід на інноваційну модель розвитку є сучасним свідомим вибором України. Останнім часом було опубліковано цілий ряд досліджень, у тому числі і з боку вищого керівництва країни, про необхідність переходу на шлях структурних змін інноваційного характеру.

Висновки

Вибір на користь постіндустріалізму, незалежно від ступеня форсування відповідних структурних зрушень, спонукає суспільство до прискореного формування всієї системи сучасних інститутів, тобто до побудови нині відсутніх фрагментів ланцюга. Сам старт формування відповідних інститутів справляється як виклик для всієї системи, що приведе до певної реакційної відповіді. Традиційна індустріально–інституціональна модель у даному випадку не підходить, бо буде відтворювати стару економіку. Зрушення ж в напрямі високотехнологічності без попереднього формування інститутів, розрахованих на інновації, є просто неможливими.

Таким чином, важливість вибору сучасного інституціонального облаштування потребує конкретизації і врахування тих змін, що для сучасного постіндустріального вибору є обов'язковими.

Список використаних джерел

1. Неллис Дж. Не пора ли дать новую оценку приватизации в странах с переходной экономикой? / Дж. Неллис // Трансформа-

ция; Всемирный банк; Институт Вильяма Дэвидсона. — 1999. — Т. 36. — №2. — С. 4–6.

2. Новая экономика: монография / Е.Ф. Авдокушин и др.; под ред. д.э.н., проф. Е.Ф. Авдокушина, д.э.н., канд. филос. наук. проф. В.С. Сизова; Вятский социал.-экон. ин-т. — М.: Магистр, 2009. — 542 с.

3. Глобализация и экономическое развитие: национальный аспект: Монография / Макогон Ю.В., Дергачева В.В., Пашко Е.А., Фильянов П.А.; Донец. нац. ун-т, Донец. гос. ун-т экономики и торговли им. М.И. Туган-Барановского. — Донецк: ДонНУ, 2006. — 259 с.

4. Aghion P. Endogenous Growth Theory / P. Aghion, P. Howitt. — Cambridge: MIT Press, 1998. — 243 p.

5. Базалієва Л.В. Науково-теоретичні та методичні основи управління трансакційними витратами підприємства / Л.В. Базалієва. — Харків: Вид. ХНЕУ, 2009. — 164 с.

6. Івашина О.Ф. Інституціоналізація економічного розвитку: монографія / О.Ф. Івашина. — Д.: Наука та освіта, 2009. — 284 с.

7. Носова О. Прямі іноземні інвестиції у трансформаційній економіці України / О. Носова // Економіка України. — 2000. — №5. — С. 47–51.

8. Мешко Н.П. Інноваційний розвиток країн світової економіки в умовах глобалізації: монографія / Н.П. Мешко; Дніпропетровський національний ун-т ім. Олеся Гончара. — Донецьк: Юго-Восток, 2008. — 344 с.

9. The Global Competitiveness Report 2010–2011, World Economic Forum. — 2011. [Електрон. ресурс]. — Режим доступу: <http://www.weforum.org>

10. Рей А. Конкурентные стратегии государства и фирм в экспортноориентированном развитии / А. Рей // Вопросы экономики. — 2004. — №8. — С. 47.

А.М. ЛИТОВЧЕНКО,
пошукач, Національний університет біоресурсів і природокористування України

Розрахунок економічної ефективності інформаційно-консультаційних заходів впровадження біотехнологій у рослинництві

Проаналізовані основні економічні показники позитивного впливу інформаційно-консультаційних заходів впровадження регуляторів росту та мікробіологічних препаратів у рослинництві, показано доцільність формування комплексного підходу інформаційно-консультаційної діяльності з впровадження сучасних наукоємних технологій в агропромислове виробництво України.

Ключові слова: інформаційно-консультаційна діяльність, інноваційний проект, біотехнології в рослинництві, економічна ефективність.

Проанализированы основные экономические показатели позитивного влияния информационно-консультационных мероприятий внедрения регуляторов роста и микробиологических препаратов в растениеводство, показана целесообразность формирования комплексного подхода информационно-консультационной деятельности по внедрению современных наукоемких технологий в агропромышленное производство Украины.

Ключевые слова: информационно-консультационная деятельность, инновационный проект, биотехнологии в растениеводстве, экономическая эффективность.

Analyzed the main economic indicators of the positive impact of information and consultancy measures implementing growth regulators and microbes in crop shown the feasibility of forming an integrated approach information and consultancy activities with the introduction of modern high technologies in agro-industry in Ukraine.

Keywords: information and consultation activities, innovative design, plant biotechnology, economic efficiency.

Постановка проблеми. Виробництво сільськогосподарської продукції в сучасних умовах ринкової економіки, в тому числі і вирощування основних польових культур, має бути економічно ефективним, а його кінцевою метою має бути прибуток. У даний час в умовах конкуренції і невизначеності ринку, залучаючи додаткові капіталовкладення, слід наперед прораховувати економічну ефективність того чи іншого засобу виробництва, в який вкладають кошти, та мати можливість коригувати рентабельність технологій.

Метою статті є аналіз проведеного дослідження щодо оцінки економічної ефективності інформаційно-консультаційних заходів впровадження біотехнологій у рослинництві.

Виклад основного матеріалу. Економічна ефективність того чи іншого технологічного заходу характеризується рядом показників: прибутком, собівартістю, рентабельністю та ін. [1].

Для оцінки економічної ефективності використання сучасних вітчизняних регуляторів росту рослин (біостимуляторів) та найбільш ефективних мікробіологічних препаратів проведено аналіз розрахунків по складових:

- вплив біопрепаратів на урожайність;
- оцінка собівартості одиниці рослинницької продукції без використання і при застосуванні біотехнологій;
- отриманий прибуток від застосування інновацій;
- зміна рівня рентабельності виробництва в цілому.

МАКРОЕКОНОМІЧНІ АСПЕКТИ СУЧАСНОЇ ЕКОНОМІКИ

Крім основних показників економічної ефективності дії інноваційних біотехнологічних препаратів проаналізовано критичний рівень урожайності з розрахунком його беззбиткового рівня (точки окупності урожайності культур), яка повністю покриває витрати на його вирощування та визначено динаміку зміни зони (за урожайністю) економічної безпеки, розширення меж якої є показником рівня надійності (ризик) досліджуваних заходів, що дуже важливо в умовах можливого коливання цін на матеріально-технічні ресурси, продукцію рослинництва та нестабільних погодно-кліматичних факторів [2].

Критична урожайність $Y_{кр}$ визначається за формулою (формула 1):

$$Y_{кр} = \frac{B_{п}}{(C_{пр} - B_{пр})} \quad (1)$$

де $B_{п}$ – умовно постійні витрати на 1 га посівної площі;

$C_{пр}$ – вартість реалізації одиниці продукції;

$B_{пр}$ – вартість змінних витрат на одиницю продукції, в нашому випадку це вартість біотехнологічного комплексу заходів.

Зона економічної безпеки Z_6 визначається за формулою (формула 2):

$$Z_6 = \frac{(Y_{к} - Y_{кр})}{Y_{кр}} \times 100\%, \quad (2)$$

де $Y_{к}$ – урожайність контролю без застосування біотехнологічних комплексів,

$Y_{кр}$ – критична урожайність.

Для дослідження нами були взяті середньо обчислені результати багаторічних перевірок препаратів в науково-дослідних підрозділах НААН України, аграрних університетах та масштабованої виробничої апробації в господарствах країни [2, 3].

Результати проведених досліджень для біостимуляторів представлені в табл. 1, а для мікробіологічних препаратів – у табл. 2.

З таблиць слідує, що при застосуванні регуляторів росту рослин собівартість одиниці продукції зменшувалась на 7,3–15,5%; чистий прибуток на 1 ц продукції становив 15,8–44,4%; чистий прибуток на 1 га склав 10,0–22,1%; рівень рентабельності виробництва підвищився на 13,9–53,1%. За рахунок додаткових витрат (вартості біостимуляторів) точка окупності мала незначне підвищення в межах 1–5%. По всіх культурах розширилася зона економічної безпеки (за урожайністю) в межах 25–60%.

Таблиця 1. Основні економічні показники дії регуляторів росту рослин

Біопрепарат	Культура	Урожайність			Результати застосування біопрепаратів, %			
		контроль, ц/га	з біопрепаратами		собівартість 1 ц продукції	прибуток		рівень рентабельності
			ц/га	% до контролю		на 1 ц	на 1 га	
Біолан	Ячмінь пивоварний	37,2	42,0	112,9	90,3	116,6	112,9	142,4
Трептолем	Ріпак озимий	23,2	26,4	113,8	91,2	116,6	113,8	144,5
Бетастимулін	Цукровий буряк	305,0	356,0	117,9	85,5	125,3	117,9	120,6
Агростимулін	Соя	15,4	18,8	122,1	84,4	132,2	122,1	153,1
Біосил	Озима пшениця	49,0	54,0	110,2	92,7	119,4	110,0	113,9
Радостим	Соняшник	23,4	26,7	114,1	92,1	116,9	114,1	135,7

Собівартість одиниці продукції зменшилась на: 7,3–15,5%;

Чистий прибуток на 1 ц становив: 15,8–44,4%;

Чистий прибуток на 1 га становив: 10,0–22,1%;

Рівень рентабельності виробництва збільшився на: 13,9–53,1%;

За рахунок додаткових витрат точка окупності мала незначне підвищення в межах 0,8–5,1%;

По всіх культурах розширилася зона економічної безпеки (за урожайністю) в межах 25–60%.

Таблиця 2. Основні економічні показники дії мікробіологічних препаратів

Біопрепарат	Культура	Урожайність			Результати застосування біопрепаратів, %			
		контроль, ц/га	з біопрепаратами		собівартість 1 ц продукції	прибуток		рівень рентабельності
			ц/га	% до контролю		на 1 ц	на 1 га	
Діазобактерін	Гречка	17,8	21,0	118,0	87,2	129,9	118,0	133,4
Діазобактерін	Озиме жито	42,8	50,6	118,2	87,3	128,5	118,2	136,0
Агробактерін	Кукурудза на зерно	58,2	63,8	109,6	94,7	113,8	109,6	113,2
Поліміксобактерін	Цукровий буряк	340,0	415,0	122,1	83,9	125,3	122,1	138,0
Мікрогумін	Ярий ячмінь	30,6	37,7	123,2	83,5	174,0	156,3	124,5
Ризогумін	Соя	17,6	23,2	131,8	79,3	198,6	131,8	136,9
Біогран	Картопля	215,0	254,0	118,1	85,9	134,3	118,1	133,4
Діазофіт	Озима пшениця	41,1	45,2	110,0	92,0	120,5	110,0	116,1
Хетомік	Соняшник	26,5	30,0	113,2	88,7	121,3	113,2	132,7
Хетомік	Яра пшениця	21,6	26,1	120,8	88,1	118,5	113,2	122,2

Собівартість одиниці продукції зменшилась на: 5,3–16,5%;

Чистий прибуток на 1 ц становив: 13,8–98,6%;

Чистий прибуток на 1 га становив: 9,6–56,3%;

Рівень рентабельності виробництва збільшився на: 13,2–38,0%;

За рахунок додаткових витрат точка окупності мала незначне підвищення в межах 0,4–4,5%;

По всіх культурах розширилася зона економічної безпеки (за урожайністю) в межах 7–113%

Для мікробіологічних препаратів основні економічні показники були близькими до вищезазначених і становили: собівартість одиниці продукції зменшилась на 5,3–16,5%; чистий прибуток на 1 ц вирощеної продукції становив 13,8–98,6%; чистий прибуток на 1 га посівної площі склав 9,6–56,3%; загальний рівень рентабельності виробництва збільшився на 13,2–38,0%. Точка окупності мала незначне підвищення в межах 0,5–4,5%. По всіх культурах розширилася зона економічної безпеки (за урожайністю) в межах 7–113%.

Аналіз розрахунків основних економічних показників застосування інноваційних біотехнологічних продуктів в технологіях вирощування основних польових культур показує чітку динаміку позитивних змін та вплив на покращення загальної економічної ефективності рослинництва в цілому, знижує ризики виробництва в умовах невизначеності ринку та зменшує залежність від нестабільних погоднокліматичних факторів.

Висока ефективність дії біопрепаратів без програми інформаційноконсультаційних заходів їх поширення немає сенсу. Сучасний підхід потребує комплексного підходу з впровадження інноваційних біотехнологій з використанням широкого спектру елементів інформаційноконсультаційної діяльності.

Розглянемо впровадження біопрепаратів на прикладі Хмельницької області та проведемо економічну оцінку основних показників. Економічний ефект від реалізації проекту визначиться як співвідношення вартості додатково отриманого врожаю з дослідних площ в базових господарствах до загальної вартості біотехнологій (зведеної вартості біорегуляторів і комплексів мікроелементів, інформаційноконсультаційних та експлуатаційних витрат на супроводження процесу впровадження). Узагальнення результатів проводилось по середній врожайності культур в базових господарствах півночі, центру та півдня області (базовими було визначено 8 господарств) [6].

Для виконання комплексної програми впровадження новітніх біотехнологій ТОВ «Інноваційна компанія БІОІНВЕСТАГРО» було узгоджено умови договорів з науковими установами області – Подільським державним аграрнотехнічним університетом; Хмельницькою державною сільськогосподарською дослідною станцією; Центром Облдержродючість в Хмельницькій області.

Сторонами учасниками проекту було розроблено і узгоджено механізм впровадження інноваційних технологій використання нових високоефективних біопрепаратів.

План заходів передбачав інформаційноконсультаційне забезпечення і науковий супровід застосування технологій за наступним планом [4,5]:

1. Розповсюдження інформації і проведення семінарів для спеціалістів і керівників господарств області на загальнообласних заходах з підвищення кваліфікації (лютийберезень).

2. Надання індивідуальних консультацій, збір заявок та підписання договорів, організація поставки препаратів господарствам виконавцям інноваційного проекту (березеньквітень).

3. Надання консультацій із практичного застосування біопрепаратів в господарствахспіввиконавцях інноваційного проекту (березеньлипень).

4. Закладка дослідів із застосуванням РРР на дослідних ділянках базових господарств, університету, дослідній станції (квітеньтравень).

5. Організація і проведення днів поля на дослідних ділянках в одному з базових господарств та дослідній станції (травеньлипень).

6. Проведення аналітичних досліджень якісних та кількісних показників по основних культурах (квітеньвересень).

7. Підготовка узагальненого звіту за результатами виконання інноваційного проекту (жовтеньлистопад).

В реалізації інноваційного проекту протягом року прийняли участь 63 господарства з 16 районів області. Учасниками проекту стали фермерські господарства, сільськогосподарські кооперативи, приватні підприємства та товариства з площею угідь від 50 га до 14 тис. га.

Загальна площа впровадження склала 36,9 тис. га, в т.ч. по культурах становила: озима пшениця – 16,7 тис. га; озимий і ярий ріпак – 3,4 тис. га; ярий ячмінь і пшениця – 6,8 тис. га; цукрові буряки – 7,6 тис. га; горох – 1,6 тис. га; інші культури – 0,8 тис. га.

Загальна вартість біопрепаратів на визначену площу склала 820,0 тис. грн. або 22,2 грн. на 1 га. Структура витрат на супроводження та інформаційноконсультаційні заходи становила:

– вартість інформаційноконсультаційних заходів в межах проекту (буклети, листівки, семінари, дні поля, дослідні ділянки і т.п.) – 40,0 тис. грн.;

– договори з науковими установами, в т.ч. оплата наукових консультантів – 60,0 тис. грн.;

– організація процесу впровадження та логістика проекту – 140,0 тис. грн.

Встановлено, що витрати на інформаційноконсультаційні заходи по проекту не можуть розглядатися окремо від організаційних та логістичних витрат, а також без оплати науковим установам за консультації фахівців.

Таким чином витрати на інформаційноконсультаційне супроводження та забезпечення проекту становили 240,0 тис. грн., що склало близько 30% від вартості біопрепаратів.

Було отримано додатковий урожай на підприємствах, які приймали участь у проекті:

– на озимій пшениці 7201 тонна вартістю 5,04 млн. грн.;

– на ріпаку 1424 тонни вартістю 1,7 млн. грн.;

– на ячмені 2661 тонна вартістю 1,6 млн. грн.;

– на цукрових буряках отримано додатково 41675 тонн цукросировини вартістю 6,25 млн. грн.;

– на горосі 713 тонн вартістю 0,28 млн. грн.

Загальна розрахункова вартість додатково отриманого врожаю по ринкових цінах склала – 14,87 млн. грн.

Загальний економічний ефект від впровадження інноваційних біотехнологічних елементів у рослинництво було визначе-

но як співвідношення вартості додатково отриманого урожаю на основних культурах у базових господарствах області до загальної вартості біотехнологій з урахуванням експлуатаційних витрат на інформаційно-консультаційне забезпечення проекту мінус вартість умовних інвестицій (формула 3):

$$E_{\text{еф}} = \frac{B_{\text{ду}}}{(B_{\text{пр}} + B_{\text{ІКЗ}}) - B_i}, \quad (3)$$

де $B_{\text{ду}}$ – вартість додатково отриманого урожаю в проекті;

$B_{\text{пр}}$ – вартість біопрепаратів в проекті;

$B_{\text{ІКЗ}}$ – витрати на інформаційно-консультаційні заходи впровадження біотехнологій.

B_i – інвестиції з державного бюджету області, як 50% компенсації вартості препаратів.

Таким чином, загальний економічний ефект від виконання проекту за формулою 3 становив:

$$E_{\text{еф}} = \frac{14,87}{(0,82 + 0,24) - 0,41} = 13,61 \text{ млн. грн.}$$

Економічна ефективність заходів впровадження інноваційних біотехнологій в розрахунку на 1 га становила (формула 4):

$$E_{\text{Іга}} = \frac{E_{\text{еф}}}{\text{ПЛ}_{\text{впр}} \times K_{\text{кор}}}, \quad (4)$$

де $\text{ПЛ}_{\text{впр}}$ – загальна площа впровадження в області;

$K_{\text{кор}}$ – кореляційний коефіцієнт вартості комплексу біотехнологій на 1 га в залежності від культур застосування, при даному співвідношенні польових культур у проекті він становив 0,95.

Економічна ефективність в розрахунку на 1 га за формулою 4 склала:

$$E_{\text{Іга}} = \frac{13610}{36,9 \times 0,95} = 350 \text{ грн.}$$

Чистий прибуток від впровадження інноваційного проекту дорівнює (формула 5):

$$\Pi_{\text{ч}} = B_{\text{ду}} - B_{\text{пр}} - B_{\text{ІКЗ}} - B_i, \quad (5)$$

або $\Pi_{\text{ч}} = 14,87 - 0,82 - 0,24 - 0,41 = 13,4 \text{ млн. грн.}$

Рентабельність інформаційно-консультаційних заходів, реалізованих у проекті визначається відношенням чистого прибутку до додаткових витрат по проекту з урахуванням вартості біопрепаратів, витрат на інформаційно-консультаційні заходи, логістику проекту та залучених інвестиційних коштів склала (формула 6):

$$P_i = \frac{\Pi_{\text{ч}}}{(B_{\text{пр}} + E_{\text{ІКЗ}} + B_i)} \times 100\%, \quad (6)$$

або

$$P_i = \frac{13,4}{1,47} \times 100\% = 911\%.$$

Даний проект, де було використано широкий спектр інформаційно-консультаційних заходів, підтвердив високі економічні показники і перспективи для поширення інноваційних біотехнологій у рослинництві. Отже, він може слугувати прикладом формування комплексного підходу щодо впровадження інформаційно-консультаційної моделі сучасних наукоємних технологій в агропромислове виробництво України.

Висновки

Перспективи поширення використання сучасних енергоємних біотехнологій у рослинництві підтверджені основними економічними показниками, що їх характеризують. Застосування в технологіях біорегуляторів і мікробіологічних препаратів знижує загальну собівартість, підвищує прибутковість одиниці продукції рослинництва, підвищує загальну рентабельність виробництва, поширює зону економічної безпеки за урожайністю і сприяє зниженню ризиків втрати урожаю від погодно-кліматичних факторів. При цьому значну роль відіграє формування ефективних інформаційно-консультаційних заходів впровадження регуляторів росту та мікробіологічних препаратів у рослинництві, поширення інформації про препарати і технології їх використання, презентація позитивних результатів на демонстраційних ділянках, аналіз позитивних економічних і екологічних результатів застосування біотехнологій. На прикладі інноваційного проекту впровадження біотехнологій в Хмельницькій області показано доцільність формування комплексної моделі інформаційно-консультаційної діяльності з впровадження сучасних наукоємних технологій в агропромислове виробництво України.

Список використаних джерел

1. Андрійчук В. Г. Економіка аграрних підприємств: Підручник. – 2-ге вид., доп. і перероблене. / В. Г. Андрійчук. – К.: КНЕУ, 2002. – 624 с.
2. Волгогон В. В. Мікробні препарати у землеробстві. Теорія і практика: Монографія / В. В. Волгогон, О. В. Надчернича, Т. М. Ковалевська, Л. М. Токмакова, Є. П. Копилов та інші. – К.: Аграрна наука, 2006. – 312 с.
3. Грицаенко З. М. Біологічно активні сполуки в рослинництві. / З. М. Грицаенко, С. П. Пономаренко, В. П. Карпенко, Н. Б. Леонтюк. – К., ЗАТ «НІЧЛАВА», 2008 – 352 с.
4. Кальна-Дубінюк Т. П. Моделювання інвестиційної діяльності агропідприємств / Т. П. Кальна-Дубінюк // Агроінком. – 1999. – № 1–2. – с. 42–44.
5. Кропивко М. Ф. Управлінський консалтинг: навч. посібник / М. Ф. Кропивко, Т. П. Кальна-Дубінюк М. Ф. Безкровний та ін. – К.: Агроконсалт, 2004. – 344 с.
6. Пономаренко С. П. Створення та впровадження нових регуляторів росту рослин в агропромисловому комплексі України // Ефективність хімічних засобів у підвищенні продуктивності сільськогосподарських культур: Зб. наук. праць. – Умань: Уманська державна аграрна академія, 2007. – с. 15–23.

Роль інститутів у формуванні нової економіки

Робота присвячена дослідженню значення інституційного розвитку в процесах сучасного економічного зростання.

Ключові слова: інституціональний розвиток, економічне зростання, інноваційні моделі, інформаційно-фінансові технології.

Робота посвящена исследованию значения институционального развития в процессах современного экономического роста.

Ключевые слова: институциональное развитие, экономический рост, инновационные модели, информационно-финансовые технологии.

Work is devoted value research institutional developments in processes of modern economic growth.

Keywords: institutional development, economic growth, innovative models, information–financial technologies.

Постановка проблеми. Аналізуючи спектр наукових досліджень, можна констатувати, що деякі аспекти інституційного облаштування перехідних економік залишаються недостатньо вивченими та дискусійними. Це пояснюється не тільки різноманітним підходом до обговорюваної теми, динамізмом і незавершеністю процесу, а й появою нових факторів швидкоплинної ситуації, що вимагає оперативного дослідження. Тому дані проблеми містять значний потенціал для подальшого вивчення, вимагають теоретичного осмислення, методологічної розробки і практичних рекомендацій.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Проблеми інституціоналізму досить активно обговорюються як спільноту західних учених, так і пострадянськими економістами, серед яких можна назвати Д. Норта, К. Поланьї, Дж. Стігліца, Р. Коуза, Б. Шаванса, А. Оуслонда, А. Бузгаліна, М. Дерябіна, О. Бессонова. В області інституціональної теорії досить плідно працюють українські і російські колеги, що привело до необхідності створення інституціональних моделей, адаптованих до специфіки економіки країн пострадянського простору. В роботах Р. Капелюшнікова, А. Олейника, А. Шастітко, О. Сухарєва, Р. Нурєєва, В. Дементьєва, А. Ткача, В. Якубенка та інших шляхом застосування міждисциплінарного підходу здійснюється науковий пошук історичних, культурних, етнічних, геополітичних чинників інституціональних перетворень національної економіки.

Фундаментальним дослідженням різнобічних аспектів структурної перебудови в перехідних економіках та питанням реформування інституційної структури економіки прис-

вячені роботи вітчизняних вчених О. Білоруса, І. Бланка, В. Гейця, Ю. Козака, А. Кредісова, І. Лукінова, Д. Лук'яненка, Ю. Макогона, О. Мозгового, Є. Панченка, С. Пахомова, Ю. Пахомова, О. Плотнікова, А. Поручника, О. Рогача, В. Рокочі, В. Сіденка, С. Степаненка, А. Румянцева, А. Філіпенка, А. Чухно, О. Шниркова.

Мета статті. Інформаційна революція суттєво впливає на процес сучасної транснаціоналізації. Остання ж поєднується з революцією у сфері фінансів і служить джерелом формування постіндустріальної високотехнологічної економіки, тобто економіки нової. При цьому особливе значення належить відповідним інститутам і виявленню їхнього впливу на формування сучасної глобальної економіки.

Виклад основного матеріалу. Формування сегментів нової економіки має свої особливості, які діють у різних країнах різні і по-різному ефективні. Загальним критерієм є інтелектуальний рівень – його розвиненість і цілеспрямоване використання.

Здавалося б, у цьому випадку ступінь успішності у формуванні нової економіки має визначатися критеріями розвитку інтелекту. Проте реальне ранжування визначається іншими чинниками. Дійсно, вони домінують, причому неподільно у сфері інформаційних технологій США, тоді як за тими або іншими показниками інтелектуального розвитку на першому місці не завжди виявляються Сполучені Штати. Так, якщо взяти до уваги критерії питомої ваги витрат на дослідження і розробки, на програмне забезпечення і на освіту у ВВП, показники відсотка висококваліфікованої робочої сили і т.д., то на перші місця виходять Японія, Швеція і Німеччина, а США виявляються чи то на другому, чи то на третьому місці.

Щоб з'ясувати причини вирішального домінування США у формуванні нової економіки, важливо, по-перше, врахувати специфіку моделей інноваційної творчості в США і в інших країнах і, по-друге, роль держави в конкуренції і підтримці високотехнологічних сегментів.

Американська модель, заснована на венчурному капіталі і на високорозвиненому фондовому ринку, вже завдяки цим обставинам виявляється хоч і найбільш ризиковою, але при цьому найдинамічнішою. Дві інші моделі – європейська і японська, хоча кожна з них має свої переваги, не можуть змагатися з моделлю американською. Європейська модель, заснована на банківському капіталі, настроєне на надмірну обережність. А японська модель – збірна, з корпоративним підтекстом – позбавлена опори на розвинену фундаментальну науку [1, с. 136]. Разом із динамізмом, обумовленим згаданими чинниками, американська модель інноваційної творчості

сті виграє і за рахунок високоефективного керівництва інноваціями з боку держави. Остання обставина свідчить про гнучкість і відсутність ідеологічної зашореності країни, яка, сповідуючи традиційно лібералізм і навіть нав'язуючи його іншим країнам, без зволікання спрямувала всю потужність держави в русло процесів, де ринок був безсилий. Уже в 80-ті роки XX ст. у США була розроблена концепція «національної інноваційної здатності», на основі якої була розроблена державна промислова стратегія, націлена на прискорення переходів від одних «проривних» стратегій до інших. При цьому пріоритетом стали виступати потреби суспільства, під які підганялися наукові розробки і технологічні досягнення. Якщо ж звернутися до основних форм державної інноваційної політики, то серед них слід виділити, з одного боку, пряму бюджетну підтримку фундаментальних досліджень, сприяння комерціалізації нових технологій і їх цілеспрямоване впровадження, а з іншого – непряму підтримку інновацій за допомогою податкової політики. Першорядне значення також мали інвестиції в систему освіти і в елементи господарської інфраструктури.

Повчальним для України, що поспішно відмовилася від будь-яких форм планування, є американський досвід планування інновацій. Здійснюється планування інновацій Delphi-методом, який використовується на всіх рівнях діапазонів (+/-) 15 років (маються на увазі і перспектива, і ретроспектива).

Цей метод базується на висновках експертів, думки яких, засновані як на екстраполяції тенденцій, що склалися, так і на майбутньому, що передбачається. При цьому планування на всіх рівнях враховує розвиток людини, соціально-політичні умови, стан економіки і прогнози її розвитку, стан екології. Характерною є і та обставина, що інноваційна економіка розглядається в ході планування як економіка ризиків. З урахуванням цієї обставини, тобто проблем управління ризиками, Delphi-метод наділений не тільки на прогноз майбутнього, скільки на його формування за допомогою інноваційної політики в найбільш вигідному напрямі [2, р. 53].

По-новому в країнах світового авангарду, і перш за все в США, стали підходити до формування інтелектуального капіталу. Було усвідомлено, що інтелектуальний капітал в економіці знання є матеріалом, який має бути формалізований, вимірний і використаний як важіль для отримання капіталу більшої вартості. Так, новою була установка на те, що людський капітал, продовжуючи залишатися джерелом інновацій і розвитку, має функціонувати у взаємозв'язку з інтелектуальною інфраструктурою – інформаційним і програмним забезпеченням, ринковими каналами і іншими структурами менеджменту. В контексті розвитку людських ресурсів інтелектуальний капітал став розглядатися не просто як знання, а й як продуктивне знання, що дозволяє отримувати прибуток.

Далі сам сенс передачі знання став чимось більшим, ніж мотивація передачі, оскільки бажання опанувати знання виявилось вирішальним чинником прогресу. Відповідно стали особливо цінуватися культура передачі знання, його

сприйняття, накопичення інтелектуального капіталу, а також особові здібності, ментальність, системне мислення. Програми навчання стали включати управлінську мову, елементи «змагальності», самоконтролю, а також освіти і навчання, що спираються на компетентність і інші характеристики, що піддаються вимірюванню.

Адекватною потребою розвитку економіки знань виявилася й органічно властива західним країнам демократія. «Якщо індустріальний прорив відсталих країн вимагав авторитарних режимів, здатних сконцентрувати сили і засоби на пріоритетних напрямках, – пише відомий російський ліберал В. Май, – то постіндустріальний прорив можливий лише в умовах стійкої демократії» [3, с. 131]. У роботах останнього десятиліття було показано, як і чому економічне зростання формує загальну основу для затвердження політичної демократії і цивільних свобод. Проте в суспільстві, розвиток якого заснований на русі інформаційних потоків і індивідуалізації потреб, не менш важливий і зворотний зв'язок: для сучасного економічного зростання потрібні відповідні політичні передумови – інститути, що гарантують свободу (політичну, інтелектуальну) і власність (знову ж таки не тільки і навіть не стільки на матеріальні продукти, скільки на інтелектуальну власність).

Забезпечення адаптивності суспільства припускає розкриття творчої активності всіх агентів і навряд чи досяжно при придушенні їхньої ініціативи – як економічної, так і політичної. Свобода творчості, свобода інформаційних потоків, свобода включення індивідів у ці потоки є найважливішою передумовою прориву. Необхідним є створення політичних і економічних умов, сприятливих для розвитку в країні інтелекту. Перефразовуючи відоме кліше радянських часів, можна сказати, що свобода перетворюється на безпосередню продуктивну силу суспільства. В даний час (на сучасному етапі розвитку продуктивних сил) зв'язок адаптивності і ліберальної демократії виглядає достатньо очевидним [4, с. 15].

Розгортання процесів, пов'язаних із формуванням високотехнологічних сегментів нової економіки, різко звузило, а то і зовсім виключило можливості наздоганяючого розвитку для країн світової периферії. Країни периферії через ці моделі втратили шанс наздогнати країни Заходу. Марними виявилися багаторічні, часом жертвні і майже завжди мобілізаційні, зусилля, зроблені країнами третього світу з метою підтягтися до країн розвинених. Разом із згаданими раніше чинниками, що забезпечують конкурентні переваги постіндустріальним економікам, слід зазначити і ту обставину, що споживання в інформаційному суспільстві багато в чому стає ідентичним виробництву. Адже підготовка інформації для забезпечення культурного та інтелектуального розвитку все більшою мірою перетворюється на створення людського капіталу – тобто головного чинника успіху в умовах постіндустріалізму.

Важливо і те, що в нових умовах у країнах Периферії потерпіла крах популярна в 60–70-ті роки ідея прискореного розвитку. Особливо показовим був досвід країн, що орієнтувалися на СРСР і що робили спроби імпортозамінного ро-

звитку. Виявилося, що зразки продукції, що видаються за західні аналоги, навіть на внутрішньому ринку швидко втрачали конкурентоспроможність, і незабаром усе доводилося починати спочатку. Тобто «вторинність» і продуктивність не змогли змагатися з «первинністю», що має кореневу основу для досягнення успіху.

Показово, що на торгівлю розвинених європейських країн і США зі всіма країнами Африки, Південної і Південно-Східної Азії (окрім нових індустріальних країн) і Латинської Америки до кінця 90-х років припадало всього вісім з невеликим відсотків товарообігу. Вже з цього ставало ясно, що і сам масштаб імпортозаміщення свідчив про його асиметричність і про відтиснення країн, що розвиваються, з арені успіху. На Заході ж уже в 90-х роках стали розвиватися міні-інтернет-компанії, що обіцяли революцію, які потім оцінювалися мільйонами доларів, оскільки визначали нову зовнішність планетарного економічного простору [5].

Слід підкреслити різноманіття форм такого скидання в умовах глобальної конкуренції і його неявний характер, що не акцентується. Це не тільки пряма передача відносно примітивних технологій і виведення відсталих виробництв з території, наприклад, США. Найбільш істотним важелем структурної перебудови американської економіки є саме концентрація всіх ресурсів (як стихійна, так і така, що усвідомлено направляється державою) на розвиток найбільш ефективної діяльності – створення нових технологічних принципів.

Така концентрація веде до відносного зубожіння ресурсного потенціалу (не тільки матеріального і фінансового, а й насамперед організаційного і інтелектуального) традиційних, менш ефективних видів бізнесу, що сприяє зниженню показників їх розвитку, що зазвичай трактувалися у нас неправильно, аж до пророцтв про майбутній крах США [6, с. 39].

Інструментом витиснення з американської економіки відносно неефективних видів бізнесу, що марнують ресурси і приносять втрачений прибуток, є глобальна конкуренція. Здійснювана нею структурна перебудова виражається не тільки в стагнації ряду технологічно простих галузей, а й у поступовому відставанні американських представників другого і третього рівнів технологічної піраміди від своїх зарубіжних конкурентів. Так, США поступаються Європі за якістю систем мобільного зв'язку, Японії і Японії – такому «національному американському продукту», як автомобілі, Японії – по цілому ряду комп'ютерних технологій.

Як бачимо, відставання передових країн у розвитку традиційних галузей викликано не якимись складнощами і прорахунками, а навпаки – непотрібністю цих галузей через невідповідність їх критеріям глобальної конкурентоспроможності, які, як відомо, часто істотно відрізняються від критеріїв, що виявляються всередині країни.

Звичайно, в позбавленні від традиційних галузей є певна межа. Мова йде і про зайнятість робочої сили, і про важливість з позицій безпеки (зокрема, продовольчої) тих або інших виробництв, і нарешті про інерційність перетворень.

Значення окрім іншого має й чинник перебування країни в тій або іншій фазі. Так, наприклад, Китай, що через низку обставин, на відміну від інших країн, що розвиваються, має унікальний шанс досягти успіху в наздоганяючому розвитку і що істотно повернув свою економіку у бік високотехнологічних інновацій, вимушений інтенсивно йти колією індустріального розвитку; інакше йому не заповнити недостаючі компоненти і фрагменти виробничої інфраструктури, побутової сфери тощо. Те ж саме стосується продукції з дорогим або технологічно неможливим транспортуванням. Отже, в кожній – і в найрозвиненішій, і в тій, що претендує на розвиненість, – країні – лідерів світу, що розвивається, в тому або іншому ступені проявляється дволінійність. Важливо, проте, не це, а шанс прискорено рухатися у напрямі нарощування сегментів нової економіки порівняно з економікою традиційною.

Складність і майже неможливість для більшості країн, що розвиваються, здобути успіх у наздоганяючому розвитку визначається не тільки спокусою досягнення високих темпів. Головна складність в іншому – в тому, що навіть справжні наміри встати на шлях структурних зрушень з орієнтацією на інновації здійснити все складніше і складніше. І не тільки (стосовно України) через згасання першокласного в минулому науково-технологічного котла, а й унаслідок прискореного формування тієї глобальної ситуації, яка робить наздоганяючий розвиток майже неможливим, зокрема завдяки зацікавленості в цьому Заходу.

Корінні витоки зацікавленості Заходу в такій ситуації полягають не тільки в корисливому використанні ним стрибкоподібно збільшеної переваги на ґрунті майже ексклюзивного володіння новітнім інформаційно-фінансовим інструментарієм, що є ідеальним в умовах глобалізації, а й у можливостях переважного збагачення, що відкрилися для розвинених країн, саме за рахунок зовнішньоекономічної експансії, а не внутрішньодержавних джерел доходів. Причому максимізація успіху на цьому терені визначається не тільки уразливістю незахідного світу в умовах відвертості і дерегулювання, а й унаслідок наростаючої технологічної переваги країн «золотого мільярда» над рештою світів. «Система світосприймання постмодерна Заходом, особливо після його перемоги в холодній війні, пов'язана із заміною формаційного підходу цивілізаційним. Формаційний підхід припускав єдину перспективу для всього людства: услід за піонером – Заходом (референтною групою) проходження закономірних етапів історичного розвитку від традиціоналізму (премодерн) до постіндустріалізму. Така «гра на підвищення» обумовлювала позитивний підсумок, вигідний усім її учасникам. Цивілізаційний же підхід пов'язаний із дихотомією «Захід – не-Захід», у контексті якої Захід фактично не зацікавлений у розвитку інших регіонів світу, що перетворилися на споживчо-безвідповідальне суспільство, яке задовольняє свої потреби за рахунок ресурсів усієї планети [7, с. 26]. Захід зацікавлений у перетворенні всього економічного простору, що лежить за його межами, в зону «доповнюючої

економіки», тобто периферії простору «золотого мільярда». Фактично він протиставив себе решті світу, який замість руху в постіндустріальне суспільство приречений бути об'єктом експлуатації, створивши тим самим ситуацію нової конфронтації і глобального виклику.

У світі, розділеному на розвинений і такий, що розвивається, через особливості глобальної конкуренції було загублена можливість країн, що розвиваються, встати на шлях наздоганяючого розвитку на ґрунті індустріалізму. Разом із тим тепер уже виключаються і шанси наздогнати країни світового авангарду на ґрунті переходу до постіндустріалізму. Причини цього полягають і в тому, що сам по собі феномен постіндустріальних можливостей позбавляє світ, що розвивається, шансів на отримання розвиненості. Стає очевидним, що високотехнологічність в умовах постіндустріалізму (на відміну від індустріалізму) діє не стільки як чинник, що забезпечує конкурентні переваги через продуктивність, скільки як феномен суспільний, що всмоктує в себе і економічну, і соціальну, і ціннісну ефективність [8, с. 121]. І саме в міру прояву такого незвичайного для минулого ефекту завдяки сучасним високим технологіям посилюється комплексна дія постіндустріальних інновацій на економіку і на все суспільство. Мова йде про впливи з боку не тільки власне технологій, а й нових форм менеджменту, культури інтелекту, нових типів корпоративних структур (зокрема, ефекту масштабу), чинників психологічних (зокрема, прагнення відсталих країн жити за західними стандартами), а також з боку гнучкості трудових угод, форм поєднання регуляторів бізнесу і держави.

Але разом із тим у всій цій системі дій, які самі по собі дають переваги розвиненому світу у вилученні прибутку з економік, що розвиваються, є свого роду центральна ланка, яка консолідує сукупність згаданих чинників і, підсилюючи їх, дає ефект синергії. Це – гнучка система як прямого, так і непрямого управління глобальними геоекономічними процесами, сконцентрована у світових фінансових центрах, і відтворює новоявлений макроекономічний неоколоніалізм.

Отже, інформаційно–фінансові технології додатково сприяють зростанню масштабів західноцентристського привласнення доходів, а отже і їх перекачуванню у розвинені країни, тому що інше – тобто утримування доходу на місці – відбувається в основному лише в країнах розвинених, де розташовані світові фінансові центри. Важливе значення для гарантування західноцентризму в привласненні доходів, що отримуються за рахунок глобального використання інформаційно–фінансових технологій, має і вбудований у всі ланки мережових структур механізм централізованого контролю за рухом доходів, управління яким знаходиться у світових фінансових центрах. Що ж до можливостей «наздоганяючого» привласнення доходів країнами, що розвиваються, то вони зведені нанівець навіть в умовах, коли їхні території оповиті інформаційно–фінансовими мережами. Бо так само як в індустріальному виробництві розосередженість процесів і частин виробів по цехах не означає привласнення

цими цехами кінцевого фінансового результату, так і створення в тій або іншій країні, що розвивається, наприклад, частин програмного продукту, складеного потім із сформованих раніше блоків, не супроводжується розщеплюванням і локальним привласненням доходу, створеного в проміжних ланках кінцевого контуру. До того ж виробники окремих блоків програм зазвичай не мають уявлення про алгоритм усього програмного продукту. Кінцева «збірка» – це вже інший рівень елітності; вона здійснюється в структурах типу Силіконової долини – тобто в структурах зі світовими знаковими брендами. І навіть якщо користувачем якогось комп'ютера є геній, він майже позбавлений можливості самостійного виходу на арену, оскільки продукт приймають за рідкісним виключенням американські (США) власники розкручених брендів у своїх контрактиків, що мешкають іноді у віддалених країнах, наприклад в Індії. І лише ці бренди домінують на відповідному ринку, а очолюють їх представники потужних фінансових груп, на чолі яких стоять частіше не фахівці, а великі фінансові ділки. Важливий розосереджений по різних країнах корпоративний комплекс замикається на них, і від цих фінансових магнатів нікуди не дінешся.

Звичайно, такі країни, як США, широко залучають через ТНК свої зарубіжні філії до розробки і освоєння високих технологій. Але акцент тут зазвичай робиться тільки на проведенні робіт із вдосконалення базисної технології материнських фірм.

Отже, і у випадках опори на свої філії американські ТНК досягають максимального зосередження у своїх руках основних каналів руху доходів від високих технологій і самих технологій. Відповідно, і пріоритет у використанні технологічних нововведень за межами США штаб–квартири ТНК віддають своїм зарубіжним філіям. Так, зараз більше двох третин американського експорту патентів і ліцензій надають цим філіям материнські компанії. До того ж у самих філіях переважна частина (більш ніж 85%) витрат на НДДКР пов'язується з проектами, що здійснювалися для їхніх власних потреб. Така внутрішньофірмова міжнародна кооперація певною мірою переорієнтовує технологічний обмін між США і іноземними державами на розвиток науково–технічних зв'язків ТНК і їхніх філій, що сприяє підвищенню технологічного потенціалу американських корпорацій і забезпечує лідерство США в різних сферах глобальної науково–технічної конкуренції.

Як бачимо, технологічний прогрес, локомотивом якого виступають країни світового авангарду, замикається на них самих.

Країни, що розвиваються, в цілому можуть лише сприймати і реалізовувати технології, проте нижчих рівнів технологічної піраміди. Зазвичай кожна конкретна технологія перепродається незахідним країнам лише у разі її старіння. Отже, належність технології до певної піраміди в глобальній економіці закріплюється міцно. І якщо до глобалізації належність країни до певного рівня технологічної піраміди не була чимось раз і назавжди заданим, то тепер сходження по рівнях технологічної піраміди у край затруднене, а на вищих поверхах просто заблоковано [9, с. 45].

Враховуючи вирішальну значущість інновацій для домінування в економіках третього світу, розвинені країни і їхні ТНК зазвичай не тільки уникають передачі високих технологій в інші країни, а й майстерно захищають свої права на інтелектуальну власність. Причому завдання монополізації володінням технологічними новинками вирішується не тільки у своїй країні (своїх ТНК, їхніх філіях), а й у країні-клієнті, де західні корпорації розміщують свої дочірні структури і філії. Пасткою для країн, що розвиваються, здатних створювати свої технології, зазвичай є надання ними західним ТНК прав патентного захисту на те або інше ноу-хау. Такий крок позбавляє вітчизняні компанії цієї країни нормальної перспективи, тому краще використовувати запатентовану технологію у своїх інтересах.

Утім найбільш вагомою ілюстрацією концентрації високих технологій у розвинених країнах є статистика. Згідно з нею світовий високотехнологічний ринок структурується 50 макротехнологіями, з яких на частку семи розвинених країн припадає 80–90% наукоємної продукції і практичний її експорт; вони володіють 46 макротехнологіями і диктують рівень конкурентоспроможності продукції на світовому ринку. Таким чином, відбулася повна монополізація глобального технологічного простору розвиненими країнами і обмеженим колом ТНК.

Висновки

На шляху до подолання зростаючого розриву між різними світами за критеріями високотехнологічності стоїть і чинник часу. В сегментах нової економіки розвинених країн оновлення технологій є все більш стрімким. У таких умовах цілком зрозуміла повільність інноваційних змін у країнах, що розвиваються. Фактор часу є самостійним чинником, що прирікає країни третього світу на все більше відставання. Та й використовувані Заходом інформаційні технології, зни-

жуючи до мінімуму транзакційні витрати при вході на глобальні ринки, зменшують у термінах шлях капіталу ТНК до країн Заходу, чого не можна сказати про імпорт капіталу і товарів з боку країн, що розвиваються.

Список використаних джерел

1. Ходжсон Дж. Экономическая теория и институты: Манифест современной институциональной экономической теории / Дж. Ходжсон; Пер. с англ. – М.: Дело, 2003. – 260 с.
2. Brandenburger A.M. Co-opetition: A Revolution Mindset That Combines Competition and Cooperation / A.M. Brandenburger, B. Nalebuff // The Game Theory Strategy That's Changing the Game of Business. NYU Stern School of Business. – New York University, 2011. – 98 p.
3. May B.A. Экономика и революция: уроки истории / B.A. May // Вопросы экономики. – 2001. – №1. – С. 124–137.
4. Гринберг Р.С. Результаты экономических реформ в постсоциалистических странах / Р.С. Гринберг // Проблемы теории и практики управления, 2003. – №3. – С. 10–17.
5. Dale R. Looking Back at Unparalleled Progress / R. Dale // International Herald Tribune. – 21.12.1999.
6. Козн С. Провал крестового похода. США и трагедия посткоммунистической России / С. Козн. – М.: АИРО-XX, 2001. – 304 с.
7. Зуев А. Стартовые позиции и ориентиры: (Роль государства в инновационной экономике) / А. Зуев, Л. Мясникова // РИСК. – 2003. – №11. – С. 16–33.
8. Гэлбрейт Дж.К. Экономические теории и цели общества / Дж.К. Гэлбрейт; пер. с англ.; под общ. ред. Н.Н. Иноземцева, А.Г. Милейковского. – М.: Прогресс, 1979. – 406 с.
9. Кизима С.А. Вызовы западного глобализационного проекта и национальное государство: монография / С.А. Кизима // Академия управления при Президенте Республики Беларусь. – Минск, 2008. – 266 с.

Л.В. ДЕЙНЕКО,
д.е.н., професор, Інститут економіки та прогнозування НАН України

Перспективні напрями вдосконалення функціонального розвитку податкової системи України

У статті виявлені недоліки функціонування та обґрунтовані перспективні напрями вдосконалення податкової системи України. Визначено комплекс податкових засобів стимулювання інвестиційної активності та основні напрями формування ефективної податкової політики вітчизняних підприємств.

Ключові слова: підприємства, податкова система, стимулювання, податкова пільга, інвестиційна активність, податкова політика.

В статье выявлены недостатки функционирования и обоснованы перспективные направления совершенствования налоговой системы Украины. Определен комплекс налоговых средств стимулирования инвестиционной активности и основные направления формирования эффективной налоговой политики отечественных предприятий.

Ключевые слова: предприятия, налоговая система, стимулирование, налоговая льгота, инвестиционная активность, налоговая политика.

The article reveals shortcomings operation and substantiated perspective directions to improve the tax system of Ukraine. Been determined complex of tax funds promote investment activity and basic directions forming efficient tax policies enterprises.

Keywords: enterprises, the tax system, incentives, tax incentives, investment activity, tax policy.

Постановка проблеми. Сьогодні в Україні залишається невирішеним надзвичайно актуальне питання ефективного формування податкової системи. До проблеми оподаткування необхідно підійти комплексно, з урахуванням як критично засвоєного зарубіжного досвіду, так і вітчизняних особливостей та чітко визначених перспектив і напрямів розвитку. Відсутність бачення перспектив, невизначеність пріоритетів, цілей і механізмів їх реалізації за відсутності розвинених інститутів демократичної, правової держави і громадянського суспільства, тобто шлях спонтанного розвитку, унеможливорює побудову в країні соціально орієнтованої економіки.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Актуальним питанням удосконалення чинної податкової системи України присвячено чимало наукових праць. Загальнометодологічні проблеми розвитку податкової системи досліджував В.І. Довгалюк. А.І. Мярковський проаналізував актуальні питання бюджетно-податкової реформи. С.В. Захарін дослідив можливості використання податків як стимулятора інвестиційної та інноваційної активності. Іноземний досвід розвитку податкових систем узагальнено у працях С.В. Юргелевича, М.І. Карліна та Н.М. Ткаченко. Однак малодослідженими залишаються окремі проблеми удосконалення чинного механізму функціонування податкової системи з урахуванням негативних наслідків загострення економічної кризи.

Метою статті є дослідження стану функціонування, виявлення недоліків, визначення перспективних напрямів удосконалення функціонального розвитку податкової системи України з урахуванням необхідності створення сприятливих податкових умов для прискореного економічного зростання підприємницької діяльності в Україні.

Виклад основного матеріалу. Реформування податкової системи України не вирішило розв'язання двох груп проблем: вдосконалення інституціональних умов оподаткування і власне податкової системи: її складу, структури та окремих елементів [1, с. 3–7]. Побудова в Україні правової держави неможлива без створення системи достатніх інституціональних обмежень фіскальної політики. Метою її створення є стримування зростання державних видатків за межі суспільно необхідних функцій держави і, відповідно, податково-го тягаря – за оптимальні межі.

Відправною точкою реформування податкової системи України є визнання того факту, що в основному вона вже склалася і попри всі свої недоліки не повинна розглядатися як така, що має підлягати докорінному реформуванню. Це означає перш за все необхідність відображення на законодавчому

рівні вимоги забезпечення незмінності складу її ядра. Це дало б можливість переключити увагу на пошуки шляхів удосконалення чинної податкової системи. Щодо другорядних у фіскальному відношенні податків, то їхній склад може переглядатися на основі порівняння їхньої ефективності (зіставлення надходжень від цих податків із витратами на їх стягнення).

Однією з найбільших вад української податкової системи є чинна система податкових пільг та іншого роду преференцій, яка, по-перше, зумовлює нерівномірний розподіл податкового тягаря, отже, несправедливий характер оподаткування, по-друге, обмежує можливості зниження податкових ставок для всіх суб'єктів господарювання, її радикальний перегляд є одним з основних завдань податкового оновлення [2, с. 67–68]. Водночас, приступаючи до перегляду податкових пільг, необхідно враховуватиме, що жодній країні ще не вдалося створити абсолютно нейтральної податкової системи, яка б скасовувала всі види пільг. Останні практично неможливо скасувати тому, що вони є одним з інструментів державного регулювання економіки.

Як свідчить світова практика оподаткування, в податковому регулюванні іноземних країн одним із пріоритетних напрямів виступає застосування комплексу податкових засобів стимулювання інвестицій [3, с. 135–141]. При цьому найбільш розгалуженою є система інструментів, що застосовується в прямому оподаткуванні. Для створення сприятливого інвестиційного клімату в Україні виключно важливим є узагальнення та врахування іноземного досвіду податкової підтримки інвестицій, оцінка тенденцій податкового регулювання. Інвестиційні пільги, що застосовуються при спра-влянні податку на прибуток(дохід), у всіх країнах Заходу схожі: прискорена амортизація, інвестиційний податковий кредит, інвестиційна податкова знижка, податкові канікули та неоподатковувані резерви інвестиційного призначення.

Вказані форми пільг дають аналогічні результати при їх застосуванні – збільшення прибутку підприємства після сплати податку(чистого прибутку). Відмінності між ними полягають не тільки у часі розподілу економії податків для фірми, що їх використовує, а й у механізмі їх впливу на економіку підприємства.

Розглянемо особливості застосування кожної з цих інвестиційних пільг у різних країнах. Економічний сенс прискореної амортизації полягає в тому, щоб у перші роки експлуатації об'єкта амортизації забезпечити списання більшої частини його вартості і таким чином зменшити базу оподаткування більшою мірою, ніж при використанні звичайних методів амортизації. Наступними пільгами, що спрямовані на підтримку інвестиційної діяльності, є податкова знижка та податковий кредит.

Інвестиційна податкова знижка передбачає право підприємств зменшувати прибуток до оподаткування на певний відсоток зазначених витрат. Тобто надається термінова податкова знижка (пільга) підприємствам, що здійснили інвестиції капітального характеру та витрати через пряме зменшення оподаткованого прибутку на повний чи частковий обсяг зазначених витрат підприємств. Інвестиційний подат-

ковий кредит – це відстрочка плати податку на прибуток, що надається суб'єкту підприємницької діяльності на визначений строк із метою збільшення його фінансових ресурсів для здійснення інноваційних програм із наступною компенсацією відстрочених сум у вигляді додаткових надходжень податку через загальне зростання прибутку, отриманого внаслідок реалізації інноваційних програм.

Іншою податковою пільгою, що сприяє збільшенню ефективності інвестиційної діяльності, є податкові канікули. Зміст цієї пільги полягає в тому, що суб'єкт господарювання звільняється на визначений час (як правило, до п'яти років або на термін відшкодування підприємством витрат на капітальні інвестиції) та при додержанні певних умов від сплати податку на прибуток (дохід). Це дозволяє тимчасово зменшити податкове навантаження на таких платників, що дає їм змогу вивільнити певну суму коштів для розвитку підприємницької діяльності, в тому числі й для фінансування інвестицій.

Ще одним досить поширеним в європейських країнах інструментом податкового регулювання є створення неоподатковуваних фінансових резервів. Зміст цієї пільги полягає в тому, що частина прибутку до оподаткування резервується для здійснення певних витрат. Серед інших інструментів податкового регулювання інвестицій у закордонній практиці слід виділити також введення знижених (або нульових) ставок оподаткування прибутку, що інвестується в активну частину основного капіталу. Так, знижена до 25 відсотків ставка застосовується в Люксембургу для оподаткування прибутків нового бізнесу та нової діяльності протягом восьми років, причому розмір ставки визначається обсягами інвестицій в основні фонди. Зменшені ставки податку на прибуток застосовуються також у Франції, Італії та в деяких інших державах.

Таким чином, аналіз податкового регулювання в європейських країнах свідчить про те, що в ЄС застосовується система пільг, які в основному носять інвестиційно-економічний характер.

У світовій практиці податкового стимулювання інвестиційної діяльності використовуються різноманітні інструменти податкового регулювання, вибір яких обумовлений специфікою розвитку національної економіки та завданнями податкової політики конкретної країни. Подальше удосконалення податку на прибуток слід підпорядковувати передусім меті стимулювання інвестиційної активності національних підприємств, науково-технічного прогресу [4, с. 22–27]. Є два шляхи реалізації цієї мети: зниження ставки податку і запровадження інвестиційних податкових пільг. У процесі удосконалення податку на прибуток підприємств необхідно вирішити також проблему необґрунтованого перенесення підприємствами, що не можуть ефективно господарювати в ринкових умовах, своїх балансових збитків на наступні податкові періоди, що стало одним з основних каналів уникнення податку на прибуток. З цієї метою варто було б надавати право переносити балансові збитки на наступні по-

даткові періоди лише новоствореним підприємствам, а також підприємствам, що здійснюють інновації.

Сучасній практиці оподаткування вітчизняних товаровиробників притаманне функціонування особливих податкових інструментів та наявність спеціальних режимів оподаткування, що дозволяють спростити податкові процедури та стимулювати розвиток діяльності [5]. Найбільш дієвим та вагомим важелем непрямої податкової підтримки виробників є функціонування спеціального режиму та механізму справляння податку на додану вартість (ПДВ). Суть його полягає в акумуляції сум ПДВ при здійсненні операцій з продажу власної виробленої продукції. Даний режим акумуляції є неоднозначним, має як позитивні, так і негативні аспекти. До числа останніх слід віднести неврахування природи ПДВ через позбавлення виробників можливості отримання бюджетного відшкодування, внаслідок чого вони ставляться в нерівні умови господарювання; циклічність та нерівномірність у накопиченні сум ПДВ, певний дестимулюючий вплив на інвестиційну діяльність; використання даного режиму в схемах оптимізації податкового навантаження, що призводить до бюджетних витрат. Спеціальний режим оподаткування податком на додану вартість потребує розв'язання двох найбільш проблем: проблеми від'ємної різниці між сумою податкових зобов'язань платника і сумою податкового кредиту та проблеми перегляду системи податкових пільг.

Аналіз чинників, що впливають на загострення проблеми відшкодування ПДВ в Україні, в тому числі і в підприємницькій сфері економіки, дає змогу з'ясувати і шляхи її вирішення [6]. Вони пов'язані передусім із підвищенням рівня платіжної дисципліни суб'єктів господарювання та категоричною відмовою від списання державою податкової заборгованості підприємств перед бюджетом. Ці проблеми не можна розв'язати лише засобами податкової політики, які розглядаються як один з інструментів їх вирішення. Серед цих інструментів – повернення до касового методу визначення дати виникнення податкових зобов'язань з ПДВ і податкового кредиту, який сприятиме пов'язуванню відшкодування з дотриманням суб'єктами господарювання платіжної дисципліни.

Серед шляхів зменшення гостроти проблеми бюджетного відшкодування ПДВ підприємствам-експортерам та підвищення фіскальної ефективності податку є зміна підходів до політики податкового стимулювання експортера. Обкладання нульовою ставкою ПДВ експорту всієї продукції недоцільне, тому що сприяє консервації його наявної структури, а відтак і екстенсивній моделі економічного зростання, крім того, негативно впливає на фіскальну ефективність податку.

Тому нагальним є перехід до політики диференційованого стимулювання експорту, яка б сприяла прогресивним змінам у його структурі та структурі національного виробництва в цілому. З цієї метою доцільно було б зберегти нульову ставку ПДВ для експорту товарів із високою часткою доданої вартості й звільнити від сплати податку на експорт іншої продукції, що означатиме віднесення податку, сплаченого в

ціні матеріальних ресурсів, на витрати виробництва і дасть змогу відмовитися від відшкодування ПДВ експортерам продукції з низькою часткою доданої вартості.

Крім того, необхідно встановити такий порядок справляння ПДВ при фактичному здійсненні прямих іноземних інвестицій, за якого право на відшкодування ПДВ виникає з моменту реєстрації суб'єкта як платника податку. Водночас слід встановити відповідальність за несвоєчасне відшкодування податку на додану вартість з боку держави у вигляді штрафних санкцій (пені).

Таким чином, необхідно відійти від вибіркового принципу відшкодування податку на додану вартість експортерам, чітко дотримуватися норми закону, запроваджувати електронну звітність. Електронна форма прискорить процедуру адміністрування ПДВ, а також зменшить паперовий документообіг, мінімізує втручання податкових органів у діяльність суб'єктів господарювання. Кризовий фінансовий національних підприємств обумовив розробку нового механізму оподаткування, який враховував би специфіку підприємницького сектору.

Спрощена система оподаткування забезпечила зниження податкового тиску, спрощення механізму обчислення податку, оптимізацію строків його сплати, посприявши при цьому розвитку та розширенню малого підприємництва. Проте поряд із позитивними здобутками її застосування постало багато проблем. Причиною цього є ігнорування основного критерію, якого дотримуються в усіх розвинених країнах: ув'язки суми податкового зобов'язання підприємця з фінансовими результатами його діяльності та певні недоліки у методологічних підходах до формування нової системи оподаткування вітчизняних товаровиробників, які проявляються:

- по-перше, сплата податків не залежить від фінансового стану господарств і має здійснюватися навіть у випадку одержання збитків;

- по-друге, перестає діяти ефект «податкового коректора», що стримує залучення позичкового капіталу у виробництво, тобто економія на податках дедалі більше поглинається процентними платежами. Тому слід узгодити механізм здешевлення кредитів, які надаються вітчизняним товаровиробникам з ефектом «податкового коректора».

Унаслідок нечіткого законодавчого регулювання створюються умови для уникнення оподаткування, а також використання суб'єктів спрощеного оподаткування у схемах мінімізації податкових зобов'язань підприємств, що працюють на загальній системі оподаткування. Отже, застосування спрощеної системи тісно пов'язане з проблемою ухилення від сплати податків. Системні порушення податкового законодавства здійснюються підприємцями стосовно оформлення трудових відносин із найманими працівниками, виконання вимог трудового законодавства щодо соціальних гарантій, заниження обсягів виручки від реалізації та інші.

Тому, на нашу думку, удосконалення системи оподаткування підприємців – фізичних осіб, має відбуватися шляхом впровадження оподаткування чистого доходу за прогресив-

ною шкалою з метою збільшення надходжень до бюджету і забезпечення вертикальної рівності.

У зв'язку з цим потрібно вдосконалювати також і механізм визначення чистого доходу платника. Важливим етапом цього процесу є обчислення витрат підприємця. Перспективним напрямом обчислення витрат із метою вирахування чистого доходу міг би стати вдосконалений нормативний метод, за яким чистий дохід визначається за нормами від валового доходу. Підприємець у даному випадку звільняється від необхідності підтвердження витрат. Але необхідно переглянути чинні норми витрат, рівень яких є заниженим (особливо для таких популярних видів діяльності, як торгівля, надання побутових та транспортних послуг).

Таким чином, за умови вірного вибору елементів податкового регулювання відбуватиметься вплив як на процес вилучення частини доходів фізичних осіб – підприємців до місцевого бюджету, так і на рівень їхнього податкового навантаження.

Отже, важливим аспектом вдосконалення інструментарію прямого оподаткування є встановлення об'єктивних критеріїв обмеження можливості застосування спеціального режиму прямого оподаткування на базі грошової оцінки суб'єктів виробництва. Вектор удосконалення податкової системи має бути спрямований у бік переходу від фіскальної до стимулюючої функції податків та залежати як від якості податкового законодавства, так і від макроекономічного стану економіки країни, зумовленого грошово-кредитною та фінансовою системою, соціальною політикою.

Основними напрямками реформування податкової системи в Україні є:

1. Зниження загального рівня податкового навантаження.
2. Забезпечення і реалізація інвестиційної та соціальної спрямованості податкової системи.
3. Поліпшення адміністрування податків та податкової дисципліни.

Головним стимулом для активізації розвитку підприємництва для інвестиційного процесу може бути реальне зниження податкового тиску. З теоретичного погляду під базою оподаткування розуміють законодавчо закріплену частину доходів або майна платників податків (за вирахуванням пільг), яка враховується при розрахунку суми податку.

У процесі встановлення та сплати податків має забезпечуватися збалансованість загальнодержавних та місцевих інтересів, що є необхідним для виконання законодавчо визначених функцій як державою в цілому, так і кожною адміністративно-територіальною одиницею. Зниження рівня оподаткування та зростання ліквідності підприємств за рахунок надання податкових преференцій не вирішуватиме проблеми підвищення конкурентоспроможності продукції на внутрішньому і зовнішньому ринках, що є визначальним чинником розвитку на довгострокову перспективу. Забезпечення стратегічної ефективності податкових реформ потребує зосередження уваги на регуляторній функції податків, запровадження стимулів інвестиційної та інноваційної діяльності підприємств.

При визначенні структури податків необхідно враховувати завдання, поставлені перед податковою системою, а саме: створення оптимальних умов для розвитку суб'єктів економічної діяльності; мінімізація загрози соціальної дестабілізації через згортання соціальних програм; скорочення тінювого сектора економіки країни.

Так, чинна податкова система передбачає активну регуляторну роль держави [7, с. 83–84]. Необхідно змінити економічну природу та сутність оподаткування, з тим щоб забезпечувався принцип невтручання держави в економічну діяльність суб'єктів підприємництва. Необхідно звільнити від оподаткування частину прибутку підприємств, спрямовану на оплату інформаційно-консалтингових послуг, підвищення кваліфікації і перепідготовки кадрів, витрат на соціальне забезпечення (пенсійне, медичне страхування, оздоровлення тощо).

Варто зазначити, що у країнах ЄС порядок оподаткування вітчизняних товаровиробників є пільговим, насамперед у частині застосування спрощених режимів адміністрування податків. Спеціальні режими оподаткування вітчизняних товаровиробників набули поширення також у Росії, Білорусії та Казахстані [8, с. 25].

Існує нагальна необхідність оптимізувати систему перевірок, зокрема шляхом створення надійної бази контролю, базуючись на системі моніторингу ризиків. У сфері взаємовідносин з цільовими соціальними фондами потребують вдосконалення механізми залучення підприємств до сплати внесків у соціальні фонди, які з 2004 року виключені зі складу податкової системи і за своєю природою не відносяться до податків.

Розглянемо перспективні напрями функціонального розвитку системи оподаткування вітчизняних товаровиробників [9]. Всіляка підтримка вітчизняного товаровиробника є одним із пріоритетних завдань державної політики, що забезпечується, зокрема, застосуванням спеціальної системи оподаткування.

Природа ПДВ, а особливо механізм його справляння, має складний характер, що призводить до зловживань як з боку платників цього податку, так і з боку держави, яка не завжди відшкодовує або несвоєчасно відшкодовує ПДВ. Крім того, існує певний фактор соціальної несправедливості, що стосується пересічного покупця (фізичної особи), яка, скажімо, купуючи готову продукцію – продукти харчування, автоматично стає платником ПДВ, суму якого лічені особи компенсують, оскільки процедура досить складна і часоємна [10]. Навіть якщо максимально вдосконалити механізм справляння даного податку, виключивши можливості зловживань, все одно залишаться певні недоліки, які неможливо виправити. Тому, на нашу думку, в середньостроковій перспективі необхідно замінити ПДВ на соціальний податок з продажу (реалізації). В умовах України ставка такого податку може бути на рівні 6–7%. Даний податок сприятиме посиленню соціального захисту населення та зниженню рівня інфляції.

Напрямами вдосконалення механізму оподаткування мають стати [11, с. 13]:

1) запровадження двох складників податку на визначених засадах;

2) переорієнтація механізму податку на територіальні засади справляння, включення його до складу місцевих податків;

3) уточнення методики визначення бази податку з метою забезпечення оподаткування реального рівня рентних доходів вітчизняних виробників;

4) передбачення практики періодичного (раз у 3–5 років) уточнення бази податку (диференціального доходу) з використанням кількох варіантів розрахунків;

5) обґрунтування оптимального розміру ставок податку для посилення його ролі в системі оподаткування суб'єктів виробництва та належного наповнення місцевих бюджетів.

На законодавчому рівні необхідно розробити Закон України «Про оподаткування об'єктів нерухомості», закони України «Про оцінку об'єктів нерухомості з метою оподаткування», «Про внесення змін до Законів України», «Про оцінку майна, майнових прав та оцінювальну діяльність в Україні», «Про оцінку земель», «Про державну реєстрацію речових прав на нерухоме майно та їх обмеження», методик національних стандартів.

Висновки

Формування ефективної податкової політики для функціонування вітчизняних підприємств рекомендуємо здійснювати в наступній послідовності виконання:

1) оцінка стану фінансово-господарської діяльності підприємства;

2) визначення напрямків розвитку виробництва на перспективу та джерел фінансування;

3) розрахунок податків, враховуючи оцінку стану діяльності підприємства;

4) розрахунок податків із врахуванням перспективних напрямків розвитку національних підприємств;

5) вибір оптимальної організаційної форми господарювання з метою мінімізації податкових платежів;

6) аналіз можливості зменшення бази оподаткування за рахунок використання прямих і непрямих податкових пільг відповідно до чинного законодавства;

7) розробка обґрунтованої і законодавчо врегульованої методики визначення об'єкта і бази оподаткування для підприємницької діяльності;

8) розробка методики визначення об'єктів і бази оподаткування із врахуванням перспективного плану розвитку діяльності підприємства;

9) оцінка ефективності податкової політики і впливу на прибутковість підприємницького бізнесу.

Список використаних джерел

1. Поддєрьогін А.М. Податкова система України на шляху розвитку / А.М. Поддєрьогін // Фінанси України. – 2001. – 11. – С. 3–12.
2. Система податкових пільг в Україні в контексті європейського досвіду / [Соколовська А.М., Єфименко Т.І., Луніна І.О. та ін.]. – К.: НДФІ, 2006. – 320 с.

3. Данилишин Б.М. Державна підтримка та податкове регулювання підприємницької діяльності в Україні: [монографія] / Б.М. Данилишин, О.М. Кондрашов. — Донецьк: Юго-Восток, 2010. — 296 с.

4. Попович В.М. Реформування податкової системи — підґрунтя для зміцнення прибуткової частини держбюджету / В.М. Попович // *Фінанси України*. — 2003. — 6. — С. 22–27.

5. Крисоватий А.І. Податок на додану вартість в аспекті реформування податків на споживання / А.І. Крисоватий, І.П. Вакулич // *Фінанси України*. — 2002. — 6. — С. 10–16.

6. Макогон В.В. Вплив спрощеної системи оподаткування на відтворення в народному господарстві / В.В. Макогон // *Облік і фінанси АПК*. — 2006. — 3 (17). — С. 116–121.

7. Про затвердження форми податкової декларації з фіксованого податку: Закон України від 24.12.2010 №1016 // Міністерство юстиції України. — 2011. — 10 с.

8. Танклевська Н.С. Оподаткування діяльності підприємств: [монографія] / Н.С. Танклевська. — Херсон: Олді-плюс, 2006. — 152 с.

9. Податковий кодекс України від 02.02.2010 №2755-VI // *Відомості Верховної Ради України*. — 2011. — 13–14, 15–16, 17. — Ст. 112.

10. Худавердієва В.А. Роль податкової політики у виході виробництва з економічної кризи / В.А. Худавердієва // *Фінанси України*. — 2004. — 11. — С. 83–86.

11. Горохов В.Р. Удосконалення системи оподаткування підприємств / В.Р. Горохов // *Вісник податкової служби України*. — 2003. — 32. — С. 39–41.

УДК 339.9

Н.П. ВОРОБІЙОВА,
к.е.н., Національна академія керівних кадрів культури і мистецтв

Шляхи входження країни в міжнародний економічний простір

У статті розглянуто питання формування національної економіки з погляду якомога більшої інтеграції її в міжнародний економічний простір, проаналізовано експортний потенціал та конкурентоспроможні технології країни, означено проблеми формування інноваційної економіки країни.

Ключові слова: експортний потенціал, конкурентоспроможні технології, інноваційні технології управління, технопарки, венчурні фонди, стартапи, інноваційна економіка.

В статье рассматриваются вопросы формирования национальной экономики с точки зрения как можно более полной интеграции ее в международное экономическое пространство, проанализирован экспортный потенциал и конкурентоспособные технологии страны, обозначены проблемы формирования инновационной экономики Украины.

Ключевые слова: экспортный потенциал, конкурентоспособные технологии, инновационные технологии управления, технопарки, венчурные фонды, стартапы, инновационная экономика.

The article deals with the question of forming the national economy in terms of maximizing the integration of the international economic space analyzed export potential and competitive technology country is defined problems forming innovative economy.

Keywords: export potential, competitive technologies, innovative management techniques, technology parks, venture funds, startups, innovative economy.

Постановка проблеми. Сучасні реалії та тенденції світового розвитку ставлять перед Україною нові проблеми та

потребують від неї активної участі в їхньому вирішенні. Характерною рисою сучасного світового соціально-економічного розвитку є надзвичайно бурхлива динаміка інтеграційних процесів. Очевидно, що для України така даність стає дедалі відчутнішою.

Сьогодні, а головне завтра, першочерговим завданням країни є формування національної економіки з погляду якомога більшої інтеграції її в міжнародний економічний простір. Але таке усвідомлення вітчизняної економіки як вагової складової світового господарства неможливе без трансформації всього суспільного життя, зокрема без формування системи зовнішньоекономічних відносин на основі принципу свободи конкуренції. Очевидно, що спрямованість розвитку має полягати у сприянні створенню довгострокових конкурентних переваг та стабільному розширенні і якісному поліпшенню на основі цих переваг позицій країни на світовому ринку.

Щодо **аналізу досліджень та публікацій з проблеми**, то слід зазначити, що окремі вітчизняні дослідники розглядають різні аспекти євроінтеграційного прогресу України, а саме: А.І. Кудряченко, В.А. Манжол, Г.М. Надтока, Є.В. Сискос, Ф.М. Рудич. Також проблемами інтеграції України займаються такі зарубіжні та вітчизняні вчені: І. Бураковський, О. Шнирков, Т. Циганкова, В. Сіденко, А. Філіпенко, А. Лук'яненко, А. Гальчинський та ін.

Мета статті — означити шляхи входження країни в міжнародний економічний простір.

Виклад основного матеріалу. Рівень інтеграції країни до системи світового господарства значною мірою залежить від кількісної та якісної характеристик її експорту. Про цю інтегрованість країни може, зокрема, свідчити такий по-

казник, як експортна квота, а саме – відношення обсягу експорту до валового внутрішнього продукту (ВВП). Чим вища експортна квота, тим більш інтенсивні зовнішні економічні зв'язки країни, а відтак вагомий рівень інтеграції у світове господарство. Це, безумовно, не стосується екстремальних (кризових) ситуацій, коли відносно велике значення експортної квоти може обумовлюватися низьким рівнем внутрішнього споживання в країні, що нині й характерно для України. Збільшення й раціоналізація експорту завжди розглядалися у більшості країн як позитивний момент в економічному розвитку, бо це, по-перше, шлях до ефективнішого використання економічного потенціалу і, по-друге, можливість задовольняти певні внутрішні потреби за рахунок імпорту. Своєю чергою, обсяги і структура експорту країни безпосередньо залежать від її потенціалу, який можна визначити як максимальну здатність національної економіки при певному розвитку виробничих сил випускати товари та надавати послуги, конкурентоспроможні на зовнішніх ринках. Виходячи з цього експортний потенціал може розглядатися як найбільш розвинута і топологічна досконала складова економічного потенціалу держави, свого роду індикатор розвитку економіки та її участі в міжнародному поділі праці.

Аналізуючи експортний потенціал країни, слід зазначити, що, за даними Держстату України [1], обсяг експорту послуг України за 2011 рік становив \$13697,6 млн. і по відношенню до 2010 року збільшився на 16,5%, імпорту – відповідно \$6248 млн. і 14,7%. Позитивне сальдо зовнішньої торгівлі послугами становило \$7449,6 млн. (за 2010 рік – \$6311,7 млн.).

Обсяг експорту товарів та послуг України за 2011 рік становив \$82107,4 млн., імпорту – \$88854,9 млн. Порівняно з 2010 роком експорт збільшився на 30%, а імпорт – на 34,2%. Негативне сальдо зовнішньоторговельного балансу становило \$6747,5 млн. (за 2010 рік – також негативне \$3025,3 млн.).

У 2011 році обсяги експорту та імпорту товарів України становили відповідно \$68409,8 млн. та \$82606,9 млн. і збільшилися порівняно з 2010 роком на 33,1 та на 36%. Від'ємне сальдо зовнішньої торгівлі товарами становило \$14197,1 млн. (за 2010 рік також від'ємне – \$9337 млн.).

Зовнішньоторговельні операції товарами Україна здійснювала з партнерами із 222 країн світу. До країн СНД було експортовано 38,3% усіх товарів, до країн ЄС – 26,3% (у 2010 році – відповідно 36,5 та 25,4%).

Збільшився експорт товарів до всіх основних країн-партнерів: Китаю – на 65,6% (за рахунок поставок руд та концентратів залізних, органічних хімічних сполук, жирів та олій тваринного або рослинного походження), Індії – на 58,9% (за рахунок поставок жирів та олій тваринного або рослинного походження, чорних металів, добрив), Польщі – на 56,3% (за рахунок поставок чорних металів, руд та концентратів залізних, електричних машин), Російської Федерації – на 47,6%, Італії – на 26%, Туреччині – на 24%.

У загальному обсязі експорту товарів порівняно з 2010 роком збільшилася частка палив мінеральних, нафти і продуктів її перегонки, руд та концентратів залізних, залізничних локомотивів, зернових культур, виробів із чорних металів, добрив, продуктів неорганічної хімії. Натомість зменшилася частка чорних металів, механічних машин, електричних машин.

Із країн СНД імпортовано 45% усіх товарів, із країн ЄС – 31,2% (у 2010 році – відповідно 44 та 31,4%).

Збільшилися порівняно з 2010 роком імпорتنі поставки з Білорусі – на 64% (за рахунок надходжень палив мінеральних, нафти і продуктів її перегонки, засобів наземного транспорту, крім залізничного, механічних машин), Німеччини – на 49,1% (за рахунок механічних машин, засобів наземного транспорту, крім залізничного, електричних машин), США – на 46,7% (за рахунок палив мінеральних, нафти і продуктів її перегонки, засобів наземного транспорту, крім залізничного, механічних машин), Італії (на 44,3%), Китаю (на 33,3%), Російської Федерації (на 31,2%), Польщі (на 14,1%).

До країн СНД експорт послуг становив 45,5% від загального обсягу експорту, до країн ЄС – 26,1% (за 2010 рік – відповідно 47,7 та 27,1%).

Російська Федерація залишається найбільшим торговельним партнером України (41,1% від загального обсягу експорту та 15,2% – імпорту послуг).

Серед найбільших торгових партнерів за 2011 рік експорт послуг суттєво збільшився до Маршаллових Островів – у 4,1 раза, Іспанії – у 2,8 раза, Швейцарії – на 91,8%, Казахстану – на 90,2%, Ізраїлю – на 71,1%, Швеції – на 45%, Естонії – на 43,9%, Польщі – на 43,7%, Бельгії – на 40,8%, Туркменістану – на 37,7%, Канади – на 37%, Бразилії – на 36,2%, Віргінських Островів (Брит.) – на 32%, Великої Британії – на 25,4%, Німеччини – на 20,9%, Білорусі – на 17,2%, США – на 15,6% та Російської Федерації – на 9,1%. Одночасно зменшилися обсяги експорту послуг до Угорщини – на 62,9%, Об'єднаних Арабських Еміратів – на 15,3% та Франції – на 9%.

Основу структури зовнішньої торгівлі послугами України, як і раніше, складають транспортні, різні ділові, професійні та технічні, фінансові послуги, послуги з подорожей, комп'ютерні, послуги з ремонту та державні послуги, які не віднесені до інших категорій.

Порівняно з 2010 роком збільшився експорт послуг трубопроводного транспорту, різних ділових, професійних та технічних послуг, повітряного транспорту, залізничного та послуг з ремонту. При цьому зменшилися обсяги фінансових послуг та послуг морського транспорту.

З країн СНД отримано 18,6% усіх послуг, з країн ЄС – 53,6% (за 2010 рік – 17,3 та 55,5%).

Порівняно з 2010 роком обсяги імпорту послуг майже з усіх найбільших торгових країн-партнерів збільшилися: так, з Туркменістану – у 3,8 раза, з Ізраїлю – у 3,3 раза, з Фінляндії – у 2,1 раза, з Казахстану – на 97%, з Угорщини – на 90,5%, з Італії – на 68,6%, з Австрії – на 60,1%, з Чехії – на 51,8%, з Німеччини – на 27,9%, з Білорусі – на 25,2%, з Ту-

реччини – на 25,1%, зі Швейцарії – на 24,3% та з Російської Федерації – на 19,3%. При цьому зменшилися обсяги імпорту послуг з Панами – на 50,8%, з Єгипту – на 41,5%, з Франції – на 25,7% та зі Швеції – на 11,9%.

Збільшився імпорт послуг різних ділових, професійних та технічних послуг, повітряного транспорту, залізничного, послуг з подорожей, державних послуг, які не віднесені до інших категорій, комп'ютерних, будівельних, послуг приватним особам та послуг у галузі культури та відпочинку. При цьому зменшилися обсяги імпорту фінансових послуг, роялті та ліцензійних та інших ділових послуг.

Найактивніше здійснювали експортно–імпортні операції з товарами та послугами підприємства Києва, Донецької, Дніпропетровської, Луганської, Запорізької та Київської областей.

Таким чином, узагальнюючі наведені статистичні дані щодо експортного потенціалу країни, слід констатувати збільшення та раціоналізацію експорту, що безумовно можна розглядати як позитивний момент в економічному розвитку України на шляху її інтеграції в міжнародний економічний простір [2].

Щодо конкурентоспроможних технологій, то слід зазначити, що Україна має конкурентоспроможні технології в аерокосмічній галузі, ракетно– та суднобудуванні, виробництві нових матеріалів, біотехнології, регулюванні хімічних, біохімічних та біофізичних процесів. Великий потенціал мають також агропромисловий та енергетичний комплекси України.

Безумовно, останнє свідчить про достатній потенціал країни для зміцнення своїх позицій на світовому ринку та про можливість для розширення експортної політики, коли поруч із розвитком традиційного експорту розвиватимуться й потенційні експортні галузі відповідно до тенденцій на світовому ринку. Цього можна досягти при сприянні у структурній політиці виробництву товарів високого ступеня переробки шляхом використання провідних технологій, які дозволять ефективніше використовувати наявні ресурси [3].

Зокрема, конкретними прикладами інноваційних конкурентоспроможних технологій, розроблених в Україні, є такі. Так, Інститут електрозварювання ім. Б. Патона працює над хірургією живих тканин – за допомогою технології зварювання «ремонтують» судини, м'язи, і це досить перспективний напрям у галузі медицини. Щодо існуючих в Україні технопарків, даний інститут є найбільшим в Україні і світі науково–технічним центром у галузі зварювання та спецелектрометалургії. В його складі дослідницько–конструкторське бюро, три дослідних заводи і експериментальне виробництво. Основні напрями наукової діяльності: комплексні дослідження природи зварювання і пайки металевих і неметалевих матеріалів, створення на їхній основі технологічних процесів, матеріалів та обладнання; дослідження міцності та несучих властивостей зварних конструкцій і технології їх механізованого виробництва; розробка спеціальних електрометалургійних засобів отримання високоякісних сталей і сплавів, литих виробів і тонких покриттів з особливими властивостями.

Створена лабораторія електронно–променевої нанотехнології неорганічних матеріалів для медицини Інституту електрозварювання ім. Патона та Національного медичного університету ім. О.О. Богомольця займається найперспективнішими у світі напрямками наукових досліджень, тим самим вирішуючи питання інтеграції країни у світовий економічний простір у практичний спосіб.

Також прикладом ефективної співпраці навчального закладу із підприємством є спільний проект Львівського університету та Миколаївського цементного заводу у сфері використання відходів цементної промисловості. Створена технологія, завдяки якій Львівську область очищають від шин, паперових і дерев'яних відходів. Ця робота отримала Державну премію України, має і міжнародну перспективу.

Необхідно відзначити створення технологічного парку «Інститут монокристалів», який є найбільшим інноваційним утворенням в Північно–Східному регіоні України з основним завданням створення та виробництва високотехнологічної продукції як для потреб внутрішнього ринку, так і для збільшення експортного потенціалу України та забезпечення повного циклу «дослідження – розробка – впровадження – промисловий випуск».

Щодо інноваційних технологій управління, то слід зауважити також, що в рамках українсько–японського співробітництва на базі японських наукових досягнень в Україні впроваджуватимуться інноваційні технології управління фінпроєктами: інноваційні технології розвитку системи державних фінансів, інвестиційні проєкти і програми, їх можливості реалізації в Україні. Така співпраця з метою обміну досвідом у сфері управління і модернізації державних фінансів та впровадження адміністративної реформи сьогодні знаходить свій вияв в започаткуванні в Україні Центру знань для запровадження інноваційних технологій управління фінансовими проєктами на базі передових японських наукових досягнень.

Загалом щодо зазначених перспектив та наявного світового досвіду слід зауважити, що запустити інноваційну економіку деякі країни змогли протягом 10–15 років [4]. Але, щоб вийти на це, потрібна відповідна інфраструктура. Мова йде про технопарки, про юридичну підтримку захисту інтелектуальної власності, про венчурні фонди, про компанії, які підтримують стартапи. Зрозуміло, що це має бути ціла система, і сьогодні в державі вже створена робоча група у складі експертів з інноваційних технологій, яка розробляє законодавчу основу для того, щоб можна було почати впроваджувати деякі елементи цієї системи [5]. Тим більше що нині спостерігається певне відставання від наших найближчих сусідів, скажімо, в Росії вже працює венчурний державний фонд і інноваційний центр «Сколково».

Отже, завдання якнайбільшого використання інноваційних технологій забезпечуватиме конкурентоспроможність української економіки в умовах входження її в міжнародний економічний простір.

Висновки

1. Узагальнюючі статистичні дані щодо експортного потенціалу країни, слід констатувати збільшення й раціоналізацію експорту, що безумовно можна розглядати як позитивний момент в економічному розвитку України на шляху її інтеграції в міжнародний економічний простір.

2. Слід констатувати достатній потенціал країни для зміцнення своїх позицій на світовому ринку та можливості для розширення експортної політики, коли поруч із розвитком традиційного експорту розвиватимуться й потенційні експортні галузі відповідно до тенденцій на світовому ринку.

3. Для розбудови в країні інноваційної економіки вкрай необхідна відповідна інфраструктура, а саме: технопарки, юридична підтримка захисту інтелектуальної власності, венчурні фонди, компанії, які підтримують стартапи, що системно сприятиме інтеграції країни в міжнародний економічний простір.

Список використаних джерел

1. www.ukrstat.gov.ua
2. Україна в Європі: пошуки спільного майбутнього [Текст]: [кол. монографія] / А.І. Кудряченко [та ін.]; кер. авт. кол. і наук. ред. А.І. Кудряченко; НАН України, Інститут європейських досліджень. — К.: Фенікс, 2009. — 541 с.
3. Інтеграція України в європейські правові, політичні та економічні системи [Текст]: монографія / В.А. Манжолі [та ін.]; ред. Л.В. Губерський; Київський національний університет ім. Тараса Шевченка. — К.: ВПЦ «Київський університет», 2007. — 320 с.
4. Мировая экономика: глобальный финансовый кризис [Текст] / Игорь Бураковский, Алексей Плотников. — Х.: Фолио, 2010. — 417 с.
5. Европейский Союз и трансформация экономики Украины [Текст] / Е. Сискос; ред. О.Г. Белорус; НАН Украины, Институт мировой экономики и международных отношений. — К.: [б.в.], 1997. — 223 с.

Л.М. ГАНУЦАК–ЕФІМЕНКО,
к.е.н., доцент, Національний університет харчових технологій

Перспективи розвитку малого та середнього бізнесу на основі інтеграційної взаємодії

У статті викладено результати досліджень щодо мотивів створення та функціонування інтеграційних об'єднань підприємств малого та середнього бізнесу, проаналізовано перспективи їхнього розвитку на основі інтеграційної взаємодії.

Ключові слова: економічна інтеграція, об'єднання, види інтеграційних процесів, спільні підприємства, мотиви інтеграції.

В статье изложены результаты исследований относительно мотивов создания и функционирования интеграционных объединений предприятий малого и среднего бизнеса, проанализированы перспективы их развития на основе интеграционного взаимодействия.

Ключевые слова: экономическая интеграция, объединение, виды интеграционных процессов, совместные предприятия, мотивы интеграции.

The results of researches are expounded in the article, in relation to reasons of creation and functioning of integration associations of enterprises of small and middle business, the prospects of their development are analysed on the basis of integration cooperation.

Keywords: economic integration, association, types of integration processes, joint ventures, reasons of integration.

Постановка проблеми. Інтеграційні процеси в принципі не є чимось винятковим для економіки України. За часів СРСР

існували тісні і стійкі господарсько-економічні зв'язки між основними ланками єдиного народногосподарського комплексу. Між тим і в пору функціонування планово-центральної системи державного управління інтеграційні процеси відповідали парадигмі, раціональній з огляду на тодішні обставини. По-перше, інтегроване комплексотворення здійснювалося на командно-адміністративних засадах із чітко визначеними для підприємств постачальниками та споживачами, яким вони продавали продукцію за твердими закупівельними цінами. По-друге, існували розбіжності в матеріальних інтересах господарюючих суб'єктів сировинного і переробного виробництва. По-третє, ціновий механізм, який обслуговував взаємовідносини між господарськими партнерами, не повною мірою враховував фактичні витрати виробництва.

З початком ринкових перетворень, поступовим переходом до вільного ціноутворення колишні інтеграційно-економічні зв'язки між господарюючими суб'єктами зазнали відчутного розладу, а подекуди й повної руйнації. Саме тому першочерговим завданням є з'ясування сутності економічної інтеграції у принципово нових умовах, які склалися в нашій країні за часи її незалежності.

Ефективним інструментом посилення здатності підприємств малого та середнього бізнесу протистояти зовнішнім загрозам та викликам є економічна інтеграція. Застосування системного підходу до з'ясування її сутності встановило, що в середовищі підприємств малого та середнього бізнесу еко-

номічна інтеграція проявляється у налагодженні виробничо-технологічних та управлінських зв'язків шляхом консолідації зацікавлених сторін на основі визначених принципів, що приводить до спільного використання ресурсів, об'єднання капіталів, збуту виробленої продукції заради створення сприятливих умов ведення бізнесу, підвищення конкурентоспроможності та отримання прибутку з урахуванням інтересів кожного учасника та розподілу відповідальності.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Розрізняють декілька аспектів у трактуванні економічної інтеграції, зокрема міжнародний, який характеризує об'єднання та взаємодію економічних систем декількох країн. Так, в Економічному словнику-довіднику зазначено: «Інтеграція економічна – процес інтернаціоналізації господарського життя; припускає зближення і взаємоприспособлення окремих національних господарств» [2]. З нашого погляду, наведені міркування хоча і виглядають дещо перебільшеними для більшості вітчизняних підприємств малого та середнього бізнесу, але окремі приклади їхньої співпраці з закордонними партнерами в недалекому минулому все більше перестатимуть у тенденцію з ознаками закономірності.

Другий аспект – міжгалузевий. Більшість дослідників визначають його як об'єднання економічних суб'єктів, посилення їхнього взаємозв'язку, розвиток взаємовідносин між ними, що відбуваються як на рівні національних господарств, окремих країн, так і безпосередньо між підприємствами, фірмами, компаніями, корпораціями в інтересах більш повного задоволення потреб учасників цього процесу у відповідних товарах та послугах [2, 7, 10].

Третій аспект економічної інтеграції – внутрішньогалузевий, що природно доповнює два згаданих вище.

Метою статті є визначення перспектив розвитку підприємств малого та середнього бізнесу за рахунок інтеграційної взаємодії.

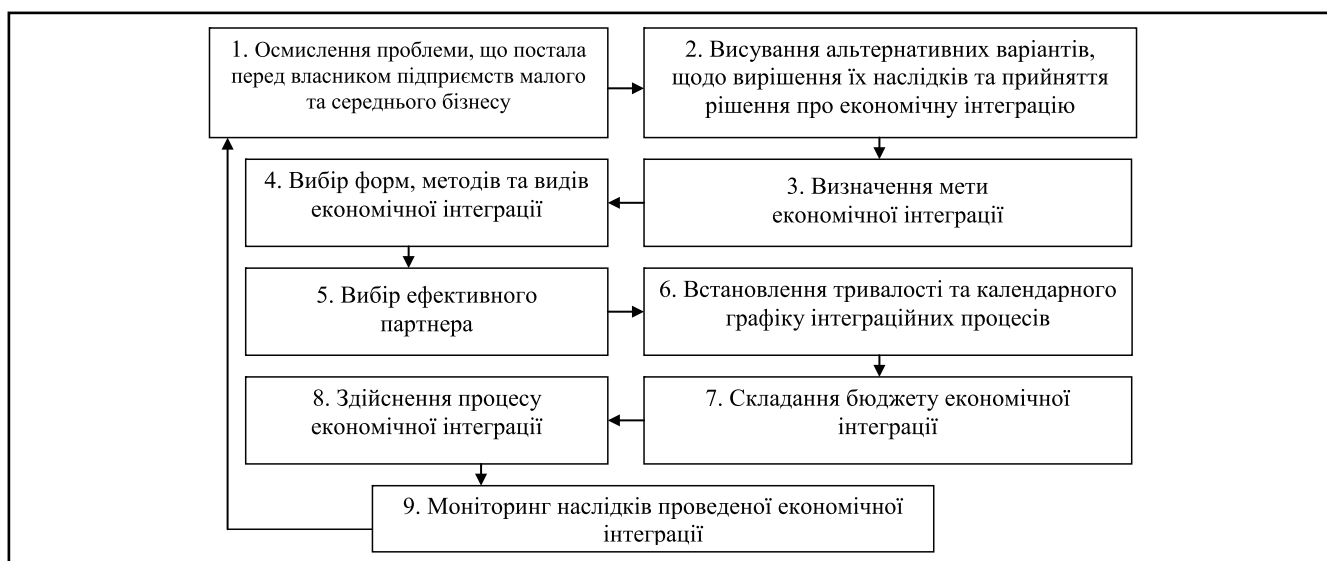
Виклад основного матеріалу. До об'єднання вітчизняні підприємства підштовхують спонукальні чинники марке-

тингового, виробничого та управлінського характеру. Їх окреслення у сукупності із визначеними передумовами консолідації та цілями, яких прагне досягти підприємства малого та середнього бізнесу, налагоджуючи зв'язки із партнерами, відкриває перспективи визначення виду економічної інтеграції. В середовищі, що розглядається, види взаємодії різняться за сферою дії інтеграції, методом її реалізації, способом формалізації, характером інтеграційних зв'язків та функціональними напрямками.

Проте незалежно від того, що саме спонукало підприємства до економічної інтеграції, рішення щодо неї приймається менеджментом у певній послідовності (див. рис.). Сукупність фаз, з яких вона складається, формує сутність економічної інтеграції для досліджуваних підприємств.

Як бачимо із наведеної схеми, передумовою проведення економічної інтеграції є осмислення менеджментом підприємств малого та середнього бізнесу поточних та довготривалих проблем, які виникли перед керованими ними підприємствами. В контексті проблеми, що розглядається, мова йде про підтримання на належному рівні їхньої конкурентоспроможності. За результатами співставлення альтернативних варіантів вирішення проблем, які постали, і за умов, якщо власного потенціалу підприємства недостатньо для утримання або покращення позицій на ринку збуту, приймається рішення про економічну інтеграцію.

Чи не найголовнішим елементом процесу економічної інтеграції є визначення цілей (майбутнього стану об'єкта управління, що сприймається як бажаний для досягнення), які визначає власник підприємства. Генеральна ціль економічної інтеграції в середовищі підприємств малого та середнього бізнесу полягає у посиленні їхніх конкурентних позицій. Але на шляху до неї, в залежності від виявлених поточних проблем, зацікавлені особи можуть сформулювати низку проміжних цілей. Детальне вивчення практики управління підприємств малого та середнього бізнесу створило підґрунтя для їхньої систематизації, яку в узагальненому вигляді наведено в таблиці.



Складові процесу економічної інтеграції підприємств малого та середнього бізнесу [2, 8, 10]

Класифікація цілей економічної інтеграції підприємств малого та середнього бізнесу

Групи цілей, що постають перед менеджментом підприємств малого та середнього бізнесу		
зменшення витрат	збільшення прибутку	загальні цілі
Досягнення ефекту масштабу виробництва. Об'єднання науково-дослідної роботи та впровадження інновацій. Здешевлення доступу до інформації. Ліквідація дублюючих функцій у діяльності. Об'єднання маркетингу. Об'єднання дилерських та сервісних мереж. Прагнення зменшити податковий тиск	Збільшення обсягу продажів. Збільшення власної ринкової частки, яка належить товарам підприємства. Диверсифікація діяльності. Підвищення якості продукції, що випускається. Наявність взаємодоповнюючих ресурсів. Можливість отримання великих контрактів	Захист від поглинання. Покращення управлінських процесів. Захист від конкуренції. Підвищення рівня інвестиційної активності. Забезпечення фінансової стійкості. Підвищення статусу перед інвесторами та закордонними партнерами. Налагодження зв'язків з відповідними державними та місцевими органами влади. Особисті мотиви менеджерів

Якісно визначена ціль дозволяє здійснити ефективний вибір виду економічної інтеграції. За результатами, отриманими на попередніх етапах процесу впровадження економічної інтеграції, менеджери підприємств малого та середнього бізнесу обирають між жорсткими (інтеграція шляхом підписання юридичних зобов'язуючих угод) або м'якими (інтеграція шляхом погодження інтересів) її проявами. Однак слід зазначити, що інтеграція в сфері підприємств малого та середнього бізнесу відбувається, як правило, шляхом узгодження інтересів сторін із підписанням відповідних юридичних документів, які розподіляють права й взаємні зобов'язання між ними. Це означає, що м'які методи її запровадження доповнюються жорсткими [2].

За характером зв'язків економічна інтеграція може бути:

а) вертикальною, яка відзначається взаємодією двох і більше компаній, що виробляють компоненти, необхідні для виробництва однотипної продукції. Своєю чергою, розрізняють прогресивну вертикальну інтеграцію (об'єднання з підприємствами, що є складають дистриб'юторську мережу) та регресивну вертикальну інтеграцію (об'єднання з підприємствами, що є постачальниками сировини та напівфабрикатів);

б) горизонтальною – це співробітництво двох і більше компаній, які виготовляють однакову кінцеву продукцію. Горизонтальна інтеграція учасників дає можливість її ініціатору (здебільшого виробнику або посереднику) позбутися будь-яких перешкод на шляху товару, створеного ним, до споживача.

Вертикальна й горизонтальна інтеграції проявляються не тільки в інтегрованих компаніях, а й справляють вплив на становище відповідних регіонів, оскільки відбуваються структурні зміни на регіональних ринках ресурсів, робочої сили, інвестицій, готової продукції тощо;

в) конгломератна – це об'єднання в єдину структуру різних виробничих ліній, що дозволяє значною мірою вирівняти потоки грошових коштів при циклічному попиті на деякі види продукції;

г) змішаними видами економічної інтеграції є: діагональна (обумовлена консолідацією з підприємством, що знаходиться на другому рівні вертикального виробничого циклу та випускає паралельні види продукції) та комбінована (визначається об'єднанням одночасно вздовж технологічного

ланцюжка та за паралельними видами продукції). Головні їх переваги полягають у зменшенні ризиків втрат, пов'язаних із виготовленням сезонної продукції, а також організацією окремих ринків збуту для різних товарів тощо;

д) ар'єргардна – це особливий вид економічної інтеграції, мета якої полягає у створенні спільної системи енерго- та теплозабезпечення [2].

Підприємства малого та середнього бізнесу можуть вдатися до статутної та до контрактної економічної інтеграції. Перша передбачає співпрацю на базі знову створеного підприємства. Суб'єкти інтеграційних відносин в цьому випадку взаємодіють не як юридичні особи, а як структурні підрозділи підприємства. Можливий варіант надання складовим підприємства статусу юридичних осіб – перетворення на корпорацію.

При контрактній формі учасники економічної інтеграції повністю зберігають самостійність і права юридичної особи, але в той же час підпорядковують свою діяльність інтересам досягнення високих кінцевих результатів всього технологічного ланцюга. Безперечними перевагами контрактної інтеграції є її висока гнучкість, мобільність і оперативність. За умов панування недержавних форм власності на засоби виробництва важко, а інколи і недоцільно створювати господарську одиницю, до якої входили б усі технологічні ланки виробництва: потрібно придбати або такі самі підприємства або відповідні пакети акцій (інші корпоративні права). Це потребує мобілізації великих обсягів фінансових ресурсів і часу. Організувати ж взаємодію цих ланок на контрактній основі набагато простіше і з тією ж гарантією обов'язковості виконання учасниками домовленостей своїх обмежених технологічних функцій.

У сфері підприємств малого та середнього бізнесу контрактну інтеграцію більшість науковців вважають найприйнятнішою. Цьому є пояснення: лише в її рамках можна без зайвого клопоту змінювати масштаби співробітництва за рахунок відповідного коригування як кількості учасників, так і обсягів взаємних зобов'язань, що особливо важливо при нестабільній ринковій кон'юктурі. Організація укладання контракту потребує і набагато менше часу порівняно з формальними процедурами, притаманними іншим формам інтеграції. Характер і глибина взаємодії на основі контракту також легко регулюються. Нарешті, контрактні відносини, як

вже зазначалося, є обов'язковими компонентами і інших видів інтеграції – кооперативної інтеграції об'єднань і структур.

Функціональні напрями економічної інтеграції залежать від поставлених цілей та вибору об'єкта інтеграції і направлені на досягнення оптимального балансу між ефективністю діяльності та стабільністю позицій підприємства на ринку. Так, наприклад, економічна інтеграція в сфері маркетингу націлена на створення спільних систем поставок та збуту. Об'єктом виробничої інтеграції є продукт, що випускає підприємство, та технології його виробництва. Фінансова інтеграція передбачає формування такої структури капіталу, при якій показники ліквідності та платоспроможності будуть відповідати вимогам ринку, створюються передумови залучати більше кредитних ресурсів і зменшити ризики, пов'язані з їх погашенням.

Управлінська економічна інтеграція передбачає консолідацію зусиль менеджменту декількох підприємств у сфері їх керування з метою усунення дублювання фікцій управління та підвищення ефективності їх виконання. Метою економічної інтеграції в сфері інновацій є спільна організація науково-дослідної роботи та запобігання невдач під час трансферту нововведень. При соціальній інтеграції відбувається погодження дій персоналу підприємств з його орієнтацією на конкурентоспроможне функціонування підприємств. Об'єктом екологічної інтеграції є об'єднання спільних зусиль з метою запобігання негативному впливу на довкілля.

Варто зазначити, що в період стрімкого нарощування темпів глобалізації та з урахуванням її наслідків важливого значення для підприємств малого та середнього бізнесу набувають спільні підприємства (СП). Їх створення супроводжується інтеграцією капіталів національних та закордонних інвесторів, яких об'єднує загальний інтерес з довготривалим об'ємом співробітництва.

Ще однією складовою процесу впровадження економічної інтеграції підприємств малого та середнього бізнесу є прийняття рішення щодо партнера по спільній діяльності. Його вибору передують ретельний аналіз зовнішнього оточення з попереднім окресленням кола ймовірних фірм-претендентів. Від того, наскільки вдало воно буде виконано, залежить обґрунтованість вибору ефективного співника, а відтак і результативність інтеграційного процесу в цілому, оскільки його наслідки залежать від зацікавленої участі кожного.

Важливість розробки календарного графіку здійснення економічної інтеграції пояснюється надзвичайною динамікою як зовнішнього, так і внутрішнього середовища підприємства. Інтеграцію підприємств малого та середнього бізнесу потрібно проводити якнайшвидше. Адже зволікання в процесі її реалізації призведе до втрати контролю над поточними проблемами, які виникають на консолідованих підприємствах.

Складання бюджету здійснення економічної інтеграції передбачає вирішення такого завдання, як визначення загального обсягу витрат на реалізацію усіх інтеграційних заходів. Зрозуміло, що видатки на проведення інтеграційних процесів не повинні перевищувати вигод, які очікується отримати.

Результатом розробленого плану економічної інтеграції є його безпосереднє впровадження та постійний моніторинг її наслідків із внесенням коректив у відповідності до змін, які відбуваються ззовні та в середині об'єднання.

Висновки

Підсумовуючи вищевикладене, отримуємо підстави для висновку, що економічна інтеграція в сфері підприємств малого та середнього бізнесу виявляється у налагодженні виробничо-технологічних та управлінських зв'язків шляхом консолідації зацікавлених сторін на основі визначених принципів, що приводить до спільного використання ресурсів, об'єднання капіталів, збуту виробленої продукції заради створення сприятливих умов ведення бізнесу, підвищення конкурентоспроможності й отримання прибутку з урахуванням інтересів кожного учасника та розподілу відповідальності.

Позитивними наслідками інтеграції підприємств малого та середнього бізнесу в ринковій економіці є: їхнє пристосування до несприятливих обставин; досягнення фінансово-економічного ефекту; зміна форми власності та організаційно-правового статусу, технологій та методів управління виробництвом; отримання переваг у відносинах з контрагентами, а також із державою. Наступним кроком у визначенні шляхів підвищення конкурентоспроможності досліджуваних підприємств за рахунок використання економічної інтеграції є осмислення ефективних її форм.

Список використаних джерел

1. Генеза ринкової економіки (політекономія, мікроекономіка, макроекономіка, економічний аналіз, економіка підприємства, менеджмент, маркетинг, фінанси, банки, інвестиції, біржова діяльність, планування): Терміни. Поняття. Персоналії: навч. екон. слов. – довід. для вищ. закл. освіти усіх рівнів акредитації [за наук. ред. Г.І. Башнина, В.С. Іфтемичука]. – Л.: Магнолія плюс. – 2004. – 682 с.
2. Генске М.А. Оценка эффективности и неэффективности слияний и поглощений / М.А. Генске // Менеджмент в России и за рубежом. – 2006. – №6. – С. 73–79.
3. Гончарова Н.П. Концептуальные параметры конкурентоспособности национальной экономики / Н.П. Гончарова // Актуальные проблемы экономики. – 2006. – №8 (62). – С. 43–54.
4. Гордеев В.А. Тенденция к взаимодействию и сотрудничеству вместо конкуренции: новое подтверждение идей Т.С. Хачатурова / В.А. Гордеев // Вестник Московского университета. – Сер. 6. Экономика. – 2007. – №2. – С. 16–27.
5. Господарський кодекс України: [офіц. текст]. – К.: Кондор, 2004. – 208 с.
6. Гохан П. Слияния, поглощения и реструктуризация компаний / Патрик Гохан. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2004. – 741 с.
7. Григорак М.Ю. Тенденції розвитку і логістичної інтеграції авіакомпаній України / М.Ю. Григора, О.І. Косарев // Економіка України. – №1. – 2003. – С. 4–11.
8. Дибач І.Л. Особливості економічної інтеграції невеликих підприємств / І.Л. Дибач // Наук. праці Миколаїв. держ. гуманіт. ун-ту:

Наук.–метод. журн. Економічні науки. – 2008. – Т. 89. – Вип. 76. – С. 95–103.

9. Дибач І.Л. Оцінка ефективності економічної інтеграції невеликих підприємств / І.Л. Дибач // Формування ефективного механізму корпоративного управління – сучасний стан та перспективи: тези

доп. Всеукраїн. наук.–практ. конф., 23 квіт. 2009 р. – Миколаїв: НУК, 2009. – С. 59–60.

10. Парсяк В.Н. Планування конкурентної спроможності малого підприємства / В.Н. Парсяк, І.Л. Дибач // Економіка: проблеми теорії та практики. – Д.: ДНУ, 2005. – №206. – 302 с. – С. 247–254.

В.І. КРИЛЕНКО,
к.е.н., доцент, Національний університет кораблебудування ім. адмірала Макарова

Концептуальні засади економічної безпеки держави

Досліджено концептуальні засади економічної безпеки держави, виявлено найбільш значимі підходи до розкриття сутності категорії «економічна безпека держави».

Ключові слова: економічна безпека, інтереси, стійкість, незалежність, відтворення.

Исследованы концептуальные принципы экономической безопасности государства, определены наиболее значимые подходы к раскрытию сути категории «экономическая безопасность государства».

Ключевые слова: экономическая безопасность, интересы, стойкость, независимость, воссоздание.

This work investigates the conceptual principles of the economic security of the state, identifies the most important approaches to disclosing the entity of the category «economic security of the state».

Keywords: economic security, interests, stability, independence, reproduction.

Постановка проблеми. На сьогодні особливого значення набувають можливості економіки формувати безпеку держави, залишаючись при цьому стійкою і прогресуючою територією, здатною ефективно нейтралізувати економічні загрози або запобігати їх появі. Актуальність дослідження питань забезпечення економічної безпеки України зумовлена низкою об'єктивних чинників: системною трансформацією економіки України і визначенням її ролі та місця в сучасній світовій економіці, зростанням внутрішніх та зовнішніх загроз економічній безпеці, проблемами інвестиційної діяльності, масштабами тіньової економіки, узгодженням інтересів господарюючих суб'єктів, громадян і держави у контексті забезпечення економічної безпеки.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Окремі підходи до визначення ролі, складових економічної безпеки представлені в наукових працях Л.І. Абалкіна М.М. Єрмошенко, Я.А. Жаліла, В.К. Сенчагова та ін. Проте значна частина питань, що стосуються дослідження концептуальних засад економічної безпеки держави, потребує докладнішого науково-теоретичного опрацювання.

Метою статті є дослідження найбільш значимих підходів до розкриття сутності категорії «економічна безпека держави».

Виклад основного матеріалу. Незважаючи на те що поняття «економічна безпека» нещодавно увійшло до нормативної лексики і стало повноправним об'єктом дослідження економічної науки, питання її забезпечення, запобігання загрозам мають тривалу історію дослідження і вивчаються на стику різноманітних дисциплін: філософії, соціології, економіки. Вперше згадується про безпеку ще в Біблії (28 глава Старого Завіту). Етимологічно поняття «безпека» у перекладі з грецької означає «володіти ситуацією» [1, с. 47]. Урядом Російської імперії вперше офіційно було використано термін «безпека» в «Положенні про заходи до охорони державного порядку і суспільного спокою» від 14 серпня 1881 року. Вважається, що сучасний термін запровадив президент США Теодор Рузвельт у 1904 році [2, с. 9].

У працях вітчизняних економістів цей термін почав використовуватися лише наприкінці минулого століття. Проте за цей час напрацьовано специфічний категоріальний апарат із використанням невластивих класичній економічній науці термінів («загроза», «індикатор безпеки», «порогове значення» тощо), сформовано відповідний йому методологічний інструментарій аналізу, що свідчить про створення окремої підгалузі економічних досліджень – науки, яка займається вивченням теоретико-методологічних засад забезпечення економічної безпеки держави і має назву «екосестейт» [3].

Проте науці про економічну безпеку поки що притаманний значний методологічний еkleктизм. Учені дотепер не дійшли згоди щодо засадничих категорій цієї науки, в тому числі й щодо її ключового визначення – поняття «економічна безпека». Водночас спроби виробити специфічний аналітичний інструментарій щодо оцінки економічної безпеки та аналізу ефективності поточних рішень у сфері економічної політики часто лише поглиблюють сумніви у коректності підходів, що мають місце у цій сфері [3].

Поняття «економічна безпека» методологічно виводиться вченими насамперед із поняття «національна безпека», сутність якого в Законі України «Про основи національної безпеки України» розглядається як захищеність життєво ва-

жливих інтересів людини і громадянина, суспільства і держави, за якої забезпечуються сталий розвиток суспільства, своєчасне виявлення, нейтралізація реальних і потенційних загроз національним інтересам і запобігання їм. Закон також визначає основні сфери національної безпеки, серед яких зовнішньополітична, сфера державної безпеки, військова сфера та сфера безпеки державного кордону України, внутрішньополітична, економічна, соціальна, гуманітарна, екологічна, інформаційна сфери.

Разом із тим основу будь-якого суспільства складає сукупність економічних відносин у всьому їх різноманітті, тому визначальною в системі національної безпеки є економічна безпека, її рівень, характер, тенденції розвитку. Від рівня економічної безпеки багато в чому залежить не лише соціальна, а й національна безпека. В той же час сама економічна безпека в значній мірі залежна від соціальної і політичної стабільності в суспільстві, рівня правової і інформаційної забезпеченості. Економічна безпека є складовою системи національної безпеки, і її забезпечення є одним із першочергових національних пріоритетів, гарантією незалежності країни.

При всій важливості різноманітних аспектів національної безпеки основоположним базисом визнається економіка – сукупність виробничо-споживчих відносин, що визначають єдиний комплекс формування, розподілу, обміну і споживання продукції, товарів, послуг як форма існування і розвитку конкретного організму господарської системи, особи, їх спільності.

На сьогодні в офіційних документах і науковій літературі, як зарубіжній, так і вітчизняній, не має єдиного поняття економічної безпеки, що пояснюється його ємкістю (системністю) і взаємозв'язком з іншими галузями знань і практики. Відомі за опублікованими матеріалами трактування поняття «економічна безпека» наведені в таблиці, відображають взаємозалежність таких складових елементів економічної безпеки: об'єкт, на який впливають різного роду небезпеки і в той же час, що є засобом досягнення безпеки; фактори і умови досягнення безпеки; ознаки, параметри, критерії життєздатності об'єкта (результати забезпечення безпеки).

Як суб'єкт економічної безпеки в приведених вище формулюваннях виділяють: державу, економічну систему, економічні відносини на різних рівнях, національну економіку, народ (через державу). Фактори і умови досягнення безпеки виражаються в таких поняттях, як «сукупність», «стан», «здатність», «можливість і готовність», «забезпечення».

Але головним елементом системи є критерії життєздатності об'єкта, які змінюються, доповнюються залежно від структурних трансформацій в економіці.

Таким чином, в економічній літературі зустрічаються різноманітні погляди на визначення категорії «економічна безпека», що пояснюється складністю, багатокомпонентністю і взаємообумовленістю її складових. Вважаємо, що найбільш правильним підходом є інтерпретація безпеки як «стану». Вважаємо, що «безпека як стан захищеності» найбільш широко поняття і включає як «сукупність умов» (певний стан

характеризується набором властивостей і умов), так і «здатність протистояти загрозам» (одна з умов, без якої неможливо вважати об'єкт захищеним).

Ідентифікація економічної безпеки через поняття стійкості та стабільності становить основу першого підходу. Разом із тим необхідно підкреслити, що в «чистому вигляді» таке визначення зустрічається рідко, а розкривається у взаємозв'язку з категоріями «незалежність», «інтереси» або «умови і фактори». Показовою тут є позиція Л. Абалкіна, який визначає економічну безпеку як «сукупність умов і чинників, що забезпечують незалежність національної економіки, її стабільність і стійкість, здатність до постійного оновлення і самовдосконалення» [4, с. 773]. У визначенні присутні всі значимі елементи безпеки за винятком інститутів влади. Основний критерій безпеки – досягнення стійкого, динамічного й ефективного розвитку економіки.

Другий підхід є найбільш розповсюдженим, що очевидно визначається прийнятим офіційним трактуванням економічної безпеки. Приведемо найбільш типовий приклад такої позиції. Так, В. Сенчагов визначає суть економічної безпеки «як стан економіки і інститутів влади, при якому забезпечується гарантований захист національних інтересів, соціальна спрямованість політики, достатній оборотний потенціал навіть за несприятливих умов розвитку внутрішніх і зовнішніх процесів» [11, с. 49]. Незважаючи на ємкість цього визначення, воно не дає відповіді на ряд запитань: що таке гарантований захист, хто і яким чином повинен цей захист гарантувати.

Третій підхід характерний для представників, які визначають економічну безпеку через здатність національної економіки до розширеного відтворення. Так, Я. Жаліло вважає, що «здатність національної економіки до розширеного відтворення з метою задоволення на визначеному рівні потреб власного населення і держави, протистояння дестабілізуючій дії чинників, що створюють загрозу стійкому збалансованому розвитку країни» [9, с. 25]. Автор пов'язує проблему безпеки із здатністю національної економіки до розширеного відтворення, але у визначенні відсутні засоби протистояння дестабілізуючій дії чинників, що створюють загрозу стійкому збалансованому розвитку країни.

Трактування економічної безпеки через здатність забезпечувати ефективне задоволення суспільних потреб, що складає основу четвертого підходу, акцентує увагу на соціальній спрямованості процесу. Але у визначенні відсутня мета (життєво важливі інтереси) і засоби протистояння загрозам.

Варто віддати належне позиції авторів, які характеризують економічну безпеку з погляду значимості зовнішньоекономічної безпеки як визначальної складової економічної безпеки держави, інтегрованої у глобальний економічний простір (п'ятий підхід), забезпеченням економічного суверенітету країни в умовах інтенсивної глобалізації всіх сторін суспільного життя. Проте поняття економічного суверенітету пов'язане зі значними теоретичними і науково-прикладними труднощами.

Класифікація цілей економічної інтеграції підприємств малого та середнього бізнесу

Автор, джерело	Визначення	Підхід до визначення
Л. Абалкін [4, с. 771]	Сукупність умов та факторів, які забезпечують незалежність національної економіки, її стабільність і стійкість, здатність до постійного поновлення та самовдосконалення	Визначення, що характеризують суть економічної безпеки як стійкий і стабільний стан економіки
Б.В. Губський [5, с. 34]	Стан економічної безпеки держави відображає не лише її спроможність забезпечувати захист національних економічних інтересів від зовнішніх та внутрішніх загроз, але й здатність здійснювати поступальний розвиток економіки з метою підтримання стабільності суспільства і достатнього оборонного потенціалу за будь-яких умов і варіантів розвитку подій	
Н.М. Блінов [6]	означає надійну і забезпечену всіма необхідними засобами і інститутами держави (включаючи і силові структури і спецслужби) захищеність національно-державних інтересів у сфері економіки від внутрішніх і зовнішніх загроз, економічного і матеріального збитку	Визначення, що характеризують економічну безпеку з погляду захищеності її національно-державних інтересів від внутрішніх і зовнішніх загроз
Міністерство економіки України [7]	Такий стан національної економіки, який дає змогу зберігати стійкість до внутрішніх та зовнішніх загроз і здатний задовольняти потреби особи, сім'ї, суспільства та держави	
Г.Ю. Дарнопих [8, с. 15]	Здатність підтримувати послідовну реалізацію національно-державних інтересів, стійку дієздатність господарюючих суб'єктів, оптимальні умови життєдіяльності населення	Визначення, що характеризують суть економічної безпеки як здатність національної економіки до розширеного відтворення
Я. Жаліло [9, с. 25]	Здатність національної економіки до розширеного відтворення з метою задоволення на визначеному рівні потреб власного населення і держави, протистояння дестабілізуючій дії чинників, що створюють загрозу стійкому збалансованому розвитку країни; забезпечення конкурентоспроможності національної економіки у світовій системі господарювання	
Г. Пастернак-Таранущенко [10, с. 131]	Такий стан держави, в якому всі потреби населення і країни забезпечені повністю і своєчасно, що дає змогу вести нормальну життєдіяльність та розвиватися системі (державі) і кожному її елементу (людині); економічна безпека держави являє собою комплексну систему, що створюється завдяки виконанню певної кількості дій, та має багато відгалужень (напрямів): демографічний, екологічний, ресурсний, прісноводний, продовольчий, енергетичний, інформаційний та інші	Визначення, що характеризують суть економічної безпеки не лише як стан економіки, а й мають соціальну спрямованість
В.К.Сенчагов [11, с. 47]	Стан економіки та інститутів влади, за якого забезпечується гарантований захист національних інтересів, соціальна спрямованість політики, достатній оборонний потенціал навіть при несприятливих умовах розвитку внутрішніх і зовнішніх процесів; це не тільки захищеність національних інтересів, але і готовність і здатність інститутів влади створювати механізми реалізації і захисту національних інтересів розвитку економіки та підтримання соціально-політичної стабільності суспільства	
Р. М. Дацків [12]	Зовнішньоекономічна безпека – це комплекс заходів, спрямованих на стійкий розвиток національної економіки, з використанням переваг сучасних форм міжнародного поділу праці, запобігання критичній залежності економіки України від іноземних держав чи їх угруповань у життєво важливих питаннях економічної співпраці	Визначення, що характеризують економічну безпеку через зовнішньоекономічну безпеку як визначальну складову економічної безпеки держави, інтегрованої у глобальний економічний простір
А. Степаненко, М. Герасимов [13, с. 39–54]	Стан економіки, який забезпечує її зовнішню і внутрішню стабільність	
М.М. Єрмошенко [14, с. 24]	Економічна безпека держави є характеристикою захищеності життєво важливих інтересів держави, громадян та суспільства від негативного впливу різноманітних загроз. Вона ґрунтується на економічній незалежності, стабільності національної економіки, здатності до економічного саморозвитку, високому рівні самодостатності економіки	Визначення, що характеризують економічну безпеку через можливість держави проводити незалежну економічну політику
В.С. Пірумов [15]	Стан економічної системи, який дозволяє їй розвиватися динамічно, ефективно і вирішувати соціальні завдання і при якому держава має можливість виробляти і проводити в життя незалежну економічну політику	
Концепція економічної безпеки України [16, с. 5]	Спроможність національної економіки забезпечити свій вільний, незалежний розвиток і утримати стабільність громадянського суспільства та його інститутів, а також достатній оборонний потенціал країни за всіляких несприятливих умов і варіантів розвитку подій та здатність Української держави до захисту національних економічних інтересів від зовнішніх і внутрішніх загроз	Визначення, що характеризують економічну безпеку комплексно
А.І. Ілларіонов [17, с. 49]	Поеднання економічних, політичних і правових умов, яке забезпечує в довгостроковій перспективі виробництво максимальної кількості економічних ресурсів на душу населення найбільш ефективним способом	

Трактування економічної безпеки через можливість держави проводити незалежну економічну політику (шостий підхід), своєю чергою, акцентує увагу на стабільності та самодостатності економіки. Проілюструємо цей підхід трактуванням відомого вченого-економіста М.М. Ермошенко, що ґрунтується на економічній незалежності, стабільності національної економіки, здатності до економічного саморозвитку, високому рівні самодостатності економіки [14, с. 24].

Комплексний підхід розглянемо на прикладі визначення А. Ілларионова, який вважає, що «економічна безпека – це таке поєднання економічних, політичних і правових умов, яке забезпечує стійке в тривалій перспективі виробництво максимальної кількості економічних ресурсів на душу населення найбільш дешевим способом» [17, с. 45]. Заперечення в цьому підході складає фактична підміна одного поняття іншим: економічна безпека предстала як економічна ефективність, де зіставляється результат (економічні ресурси) і затрати на їх виробництво.

Сильна сторона цього визначення – однозначний зв'язок із задоволенням потреб, що забезпечують нормальну життєдіяльність усіх суб'єктів. Але сумнів викликає акцентування уваги лише на суспільних потребах при повному ігноруванні потреб особи і соціальних груп. Крім того, незрозумілим залишається питання: що слід розуміти під ефективним задоволенням потреб?

Висновки

Таким чином, економічна безпека є складним і багатоплановим суспільним явищем, яке характеризується різними сутнісними ознаками та формами прояву. З позицій багатоаспектного підходу визначення поняття «економічна безпека» нерозривно пов'язане з такими поняттями, як «інтереси» (національні, державні, індивідуальні, корпоративні, суспільні та ін.); «стійкість» (національної економіки, економічного розвитку, соціально-економічної системи тощо); «незалежність» (економіки від зовнішніх ринків, вироблення національної економічної стратегії без зовнішнього впливу); «відтворення» (головним життєво важливим інтересом в економічній сфері для суб'єкта будь-якого рівня – від особи до держави – є відтворення свого існування).

Економічна безпека розглядається в основному в напрямі розвитку економіки, захисту інтересів держави, тобто захисту національних інтересів. Недостатнім чином розглядаються питання стійкого економічного розвитку, забезпечення сприятливих правових, організаційних, економічних умов для ефективного функціонування секторів і галузей економіки.

Вивчення вітчизняного та зарубіжного досвіду щодо трактування економічної безпеки дозволило виявити найбільш значимі підходи до розкриття економічної безпеки: як стійкого і стабільного стану економіки; з погляду захищеності її національно-державних інтересів від внутрішніх і зовнішніх загроз; як здатність національної економіки до розширеного відтворення; підходи, що мають соціальну спрямованість; з позицій

інтегрованості у глобальний економічний простір; як можливість держави проводити незалежну економічну політику.

Список використаних джерел

1. Ермошенко М.М. Визначення поняття фінансової безпеки страховика та її категорій / М.М. Ермошенко // Актуальні проблеми економіки. – 2004. – №4. – С. 46–51.
2. Демченко І.В. Фінансова безпека суб'єкта господарювання: сутність та умови виникнення / І.В. Демченко [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Nvfb/2010_1/index.html
3. Фінанси: підручник / С.І. Юрій та ін.; за ред. С.І. Юрія, В.М. Федосова. – К.: Знання, 2012. – 688 с.
4. Абалкин Л.И. Экономическая безопасность России / Л.И.Абалкин // Вестник Российской академии наук. – 1997. – Т. 67. – №9. – С. 771–776.
5. Губський Б.В. Економічна безпека України: методологія виміру, стан і стратегія забезпечення / Губський Б.В. – К.: ДП «Укрархбудінформ», 2001. – 121 с.
6. Теория, методология и практика таможенного дела: сб. науч. тр.: в 2-х частях / Под. ред. Н.М. Блинова. – М., РИО РТА, 2006. – 256 с.
7. Про затвердження Методики розрахунку рівня економічної безпеки України: Наказ Міністерства економіки України від 02.03.2007 №60 [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.nau.ua/doc/?code=v0060665-07>
8. Дарнопих Г.Ю. Економічна безпека держави в умовах трансформаційної економіки: автореф. дис. на здобуття ступеня канд. екон. наук: спец. 08.01.01 «Економічна теорія» / Г.Ю. Дарнопих. – Харків, 1999. – 21с.
9. Жаліло Я.А. Економічна безпека держави, підприємства, особи в інтегрованому суспільстві / Я.А. Жаліло // Актуальні проблеми міжнародних відносин. – К.: ВПЦ Київський ун-т, Ін-т міжнар. відносин. – 2001. – Вип. 26. – С. 24–27.
10. Пастернак-Таранушенко Г.А. Економічна безпека держави. Методологія забезпечення: монографія / Г.А. Пастернак-Таранушенко. – К.: Київський економічний інститут менеджменту, 2003. – 320 с.
11. Сенчагов В. Финансовый кризис и обострение угроз и вызовов экономической безопасности / В. Сенчагов // Вестник Института экономики РАН. – 2009. – №2. – С. 46–58.
12. Дацків Р.М. Економічна безпека держави в умовах глобальної конкуренції / Р.М. Дацків. – Львів: Центр Європи, 2006. – 160 с.
13. Степаненко А. Оцінка економічної безпеки України та її регіонів / А. Степаненко, М. Герасимов // Регіональна економіка. – 2002. – №2. – С. 39–54.
14. Ермошенко М.М. Фінансова безпека держави: національні інтереси, реальні загрози, стратегія забезпечення / Ермошенко М.М. – К.: КНТЕУ, 2001. – 309 с.
15. Пирумов В.С. Методологические проблемы обеспечения национальной безопасности России / В.С. Пирумов. – М., 1996. – С. 47.
16. Концепція економічної безпеки України / За ред. В.М. Гееця; НАН України; Інститут економічного прогнозування. – К.: Логос, 1999. – 56 с.
17. Илларионов А.И. Критерии экономической безопасности / Илларионов А.И. // Вопросы экономики. – 1998. – №10. – С. 49.

Моделювання точки рівноваги на фінансовому ринку України

У статті запропоновано науково-методичний підхід до моделювання рівноважних точок на фінансовому ринку. Здійснено апробацію запропонованої методики для фінансового ринку України за даними 2005–2012 років, а також здійснено прогноз точок рівноваги на період до 2019 року.

Ключові слова: фінансовий ринок, рівновага фінансового ринку, точка рівноваги, облікова ставка.

В статье предложен научно-методический подход к моделированию равновесных точек на финансовом рынке. Осуществлена апробация предложенной методики для финансового рынка Украины исходя из данных за 2005–2012 годы, а также спрогнозированы точки равновесия до 2019 года.

Ключевые слова: финансовый рынок, равновесие финансового рынка, точка равновесия, учетная ставка.

In article the scientifically-methodical approach to modeling of equilibrium points in the financial market is offered. Approbation of the offered technique for the financial market of Ukraine, proceeding from data for 2005–2012 years is carried out, and also balance points till 2019 year are predicted.

Keywords: financial market, balance of the financial market, balance point, discount rate.

Постановка проблеми. Можна справедливо зауважити, що всі суб'єкти фінансових відносин у державі взаємодіють через ринок, який описують такі характеристики: попит, пропозиція, ціна, конкуренція. В результаті складної взаємодії продуцентів фінансових послуг/активів (поведінку яких описує функція пропозиції) та їхніх споживачів (поведінку яких описується функцією попиту) встановлюється ринкова рівноважна ціна на фінансові ресурси, тобто обсяг пропозиції дорівнює обсягу попиту, а відповідно ціна, що склалася, задовольняє інтереси обох груп. Існування на фінансовому ринку конкуренції дозволяє повернути його до рівноважного стану та збалансувати інтереси всіх учасників ринку. Так, за умови перевищення рівноважної ціни виникає надлишок вільних фінансових ресурсів у продуцентів фінансових послуг, у той же час збільшення рівня конкуренції змушує їх зменшувати рівень цін до рівноважного стану, якщо координати реального рівня цін знаходяться нижче за рівноважну позицію, то проявляється дефіцит фінансових ресурсів, і, використовуючи конкуренцію серед споживачів, продуценти підвищують ціну.

З огляду на це актуальності набуває дослідження особливостей встановлення точки рівноваги фінансового ринку. Формалізація функцій попиту та пропозиції на фінансовому ринку України безумовно виступає значним науковим до-

робком, але окремо вони характеризують лише закономірності розвитку та поведінку покупців і продавців фінансових ресурсів на досліджуваному ринку.

Безумовно, в сучасних умовах розвитку економіки утопічною є ситуація абсолютної рівноваги на ринку, адже фінансовий ринок є системою, що включає ряд структуроутворюючих елементів, кожен з яких також характеризується динамікою кон'юнктури. Крім того, невідповідність обсягу попиту та пропозиції на фінансовому ринку України зумовлена численними внутрішніми та зовнішніми факторами, оскільки національна економіка не є закритою системою, а тому зазнає значного екзо- та ендогенного впливу. Яскравим підтвердженням деструктивного впливу на вітчизняний фінансовий ринок є фінансова криза 2007–2008 років. Своєю чергою, вплив на встановлення відповідності обсягу попиту обсягам пропозиції на фінансовому ринку можуть здійснювати і позитивні зрушення. Так, у межах вітчизняного фінансового ринку прикладом може слугувати якісний структурний розвиток кредитно-депозитного ринку в 2005–2006 роках, який відбувався за рахунок активних іноземних інтервенцій у банківський сектор України. Вихід значного обсягу іноземного капіталу на вітчизняний фінансовий ринок порушив існуючі закономірності його функціонування та, відповідно, спричинив нові умови для встановлення рівноважного стану на фінансовому ринку України.

Таким чином, важливим завданням виступає визначення кількісних характеристик рівноважного стану фінансової системи, а також прогнозування точок рівноваги на фінансовому ринку країни, чому і присвячена дана стаття.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Дослідження проблематики закономірностей розвитку фінансових ринків викликає підвищений інтерес у науковців як за кордоном, так і в Україні. Питанням, які стосуються окремих аспектів його функціонування, зокрема встановлення рівноваги, присвячено роботи багатьох дослідників, а саме: М. Будніка [1], М. Горелова [2], В. Корнеєва [3], Г. Марковіца [4], Л. Мартюшевої [1], Т. Поливана [5], Н. Сабліної [1], С. Шклярюка [6] тощо. Незважаючи на це, невирішеним залишається питання розробки підходу до ідентифікації точок рівноваги на фінансовому ринку, що дозволив би спрогнозувати розвиток фінансових систем та кількісно охарактеризувати його особливості.

Метою статті є ідентифікація рівноважних точок на фінансовому ринку України, а також проведення їхньої кількісної характеристики.

Виклад основного матеріалу. Розробка науково-методичного підходу до визначення рівноважного стану фінансо-

вого ринку та дослідження його стійкості є особливо актуальною проблемою державного регулювання на даному етапі розвитку вітчизняної економіки. Взаємозв'язок між кількісними характеристиками функціонування і розвитку фінансового ринку, його попитом та пропозицією розкривається та набуває кількісного відображення шляхом визначення рівноважного стану даного ринку, а також дослідження характеру його поведінки в точках рівноваги і за умови незначного відхилення від рівноважних точок. Врахування зазначених аспектів і їх формалізація в математичній формі не лише дозволяє побудувати економіко-математичну модель рівноважного стану фінансового ринку, а й провести прогнозування точок рівноваги в найближчій перспективі.

Ідентифікація точок (точки) рівноваги фінансового ринку передбачає визначення точок (точки) перетину функцій попиту і пропозиції, координатами яких (якої) виступають рівень ВВП та облікова ставка. Ідентифікація даних параметрів, в якості характеристик, що описують площину аргументів для знаходження рівноважної точки, обумовлена припущенням про те, що саме ВВП та облікова ставка найбільш адекватно відповідають кількісному відображенню системи координат для фінансового ринку України.

Крім того, однозначне визначення точок (точки) рівноваги фінансового ринку потребує врахування параметрів для кожної із зазначених функцій, оскільки саме їх величини

впливають на рух прямих попиту і пропозиції відносно одна одної. Отже, по-перше, необхідно записати рівняння кількісної оцінки попиту і пропозиції на фінансовому ринку, які були формалізовані на основі проведеного статистичного аналізу взаємозалежності ВВП, імпорту товарів і послуг та облікової ставки, і, відповідно, набувають такого вигляду:

$$\begin{aligned} GDP_{demand}(v_2, os) &= 864295.77v_2 + 168.22os - 1037821.89 \\ GDP_{Supply}(v_1, os) &= 1.75v_1 + 4707.44os + 136817.60 \end{aligned} \quad (1)$$

де $GDP_{demand}(v_2, os)$ – кількісна оцінка рівня попиту на фінансовому ринку;

v_2 – офіційний курс гривні (середній);

os – облікова ставка;

$GDP_{Supply}(v_1, os)$ – кількісна оцінка рівня пропозиції на фінансовому ринку;

v_1 – імпорт товарів і послуг.

Використовуючи наведені вище співвідношення, а також величини змінної управління (облікової ставки) і параметрів валютного ринку, розраховуємо значення рівнів попиту і пропозиції на даному ринку. Отримані значення відображають динаміку як початкових, так і похідних показників та виступають інформаційним масивом вхідних даних для визначення точки (точок) рівноваги на фінансовому ринку (табл. 1).

Графічне відображення наведених у табл. 1 даних дозволяє за допомогою наочного представлення взаємного розміщення функцій попиту і пропозиції на фінансовому ринку

Таблиця 1. Інформаційний масив вхідних даних визначення точки (точок) рівноваги на фінансовому ринку України за період 2005–2012 років*

Рік	os	v_1	v_2	ВВП	GDP(Supply)	GDP(demand)
2005	9,50	185187,70	97302,83	441452,00	505993,25	528151,57
2006	8,50	227444,93	110307,96	544153,00	575321,88	571198,13
2007	8,00	306120,90	160505,01	720731,00	710811,05	674829,52
2008	12,00	450531,53	162186,83	948056,00	982653,02	787860,86
2009	10,25	353978,37	198623,63	913345,00	805250,67	1098712,94
2010	7,75	482025,80	264409,75	1082569,00	1017825,39	1219293,79
2011	7,75	658189,09	242146,36	1316600,00	1326469,29	1314366,33
2012	7,50	737022,66	266286,95	1420830,00	1463411,44	1193322,86

Примітка: os – облікова ставка, %; v_1 – імпорт товарів і послуг, млн. грн.; v_2 – офіційний курс гривні (середній); GDP(Supply) – рівень пропозиції на фінансовому ринку, млн. грн.; GDP(demand) – рівень попиту на фінансовому ринку, млн. грн.

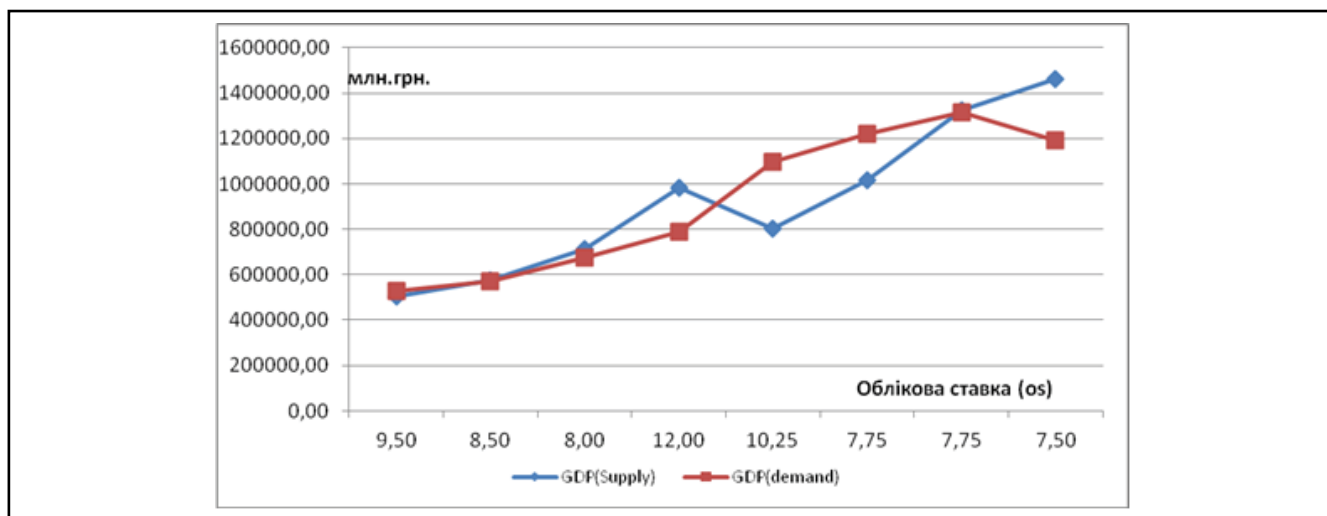


Рисунок 1. Діаграма динаміки рівноважного стану фінансового ринку України протягом 2005–2012 років

визначити наявність (відсутність) точок рівноваги, їхню кількість (у випадку ідентифікації точок зазначеного характеру), а також дослідити динаміку їх розвитку, поведінку кривих в околиці рівноважних точок, стійкість рівноважного стану фінансового ринку (рис. 1).

Аналіз наведених у табл. 1 та на рис. 1 даних дозволяє зробити висновки такого характеру:

- криві попиту і пропозиції на фінансовому ринку, перетинаючись, визначають наявність рівноважних точок даного ринку;
- протягом досліджуваного періоду (з 2005 по 2012 рік) рівноважного стану фінансовий ринок досягав у трьох точках, які відповідають 2006 року, межі кінця 2008 року – початку 2009 року та 2011 року;
- тенденції розвитку функцій попиту і пропозиції свідчать про наявність точок рівноваги в найближчій перспективі;
- постійна зміна взаємного розміщення кривих попиту і пропозиції на фінансовому ринку за досить короткий часовий інтервал свідчить про недостатній рівень стійкості рівноважного стану даного ринку і потребує подальшого більш детального дослідження.

Проводячи економічну інтерпретацію отриманих вище результатів, доцільно зауважити, що рівноважну точку на фінансовому ринку в 2006 році можна пояснити одним із найбільш успішних періодів розвитку вітчизняного фінансового сектору, в даний період часу економіка всієї країни характеризується зростанням та подальшими позитивними прогнозами. В результаті позитивних зрушень на внутрішньому фінансовому ринку та приходу на нього іноземних інвесторів зростає рівень пропозиції і порушення рівноважного стану.

Зменшення обсягу пропонованих фінансових ресурсів на фінансовому ринку наприкінці 2008 року – початку 2009 року пов'язано з дією деструктивних чинників фінансової кризи. Проте, скорочення пропозиції в даний проміжок часу призвело до нетривалого рівноважного стану фінансового ринку України.

Поступове відновлення після фінансової кризи суб'єктів фінансового ринку («продавців фінансових ресурсів») призвело до встановлення третьої рівноважної точки в 2011 році. Таким чином, можна стверджувати, що протягом 2005–2012 років на вітчизняному фінансовому ринку спостерігалися циклічні тенденції, які були характерні як для функції попиту, так і для функції пропозиції, що призводило до змінного переважання обсягів однієї над іншою.

Зважаючи на той факт, що протягом досліджуваного періоду відповідність рівня попиту рівню пропозиції дуже часто порушувалася, важливим є проведення аналізу стійкості рівноважних точок фінансового ринку шляхом незначного (у межах 1%) збільшення і зменшення величини змінної управління (облікової ставки) та оцінки темпів приросту результативних ознак (рівнів попиту і пропозиції) і можливостей їх перетину. Для цього розглянемо результати проведених розрахунків, представлених у табл. 2.

На основі даних табл. 2, особливо граф GDP (Supply) та GDP (demand), можна констатувати значні зміни рівня попиту у порівнянні з базовим варіантом (до збільшення або зменшення відповідних характеристик), що виступає підтвердженням нестійкості визначених точок рівноваги фінансового ринку та підтверджує гіпотезу про мінімальний рівень досягнутої стійкості на фінансовому ринку України протягом досліджуваного періоду.

Оскільки параметри, які характеризують функцію попиту або пропозиції, можуть здійснювати вплив на результативний показник по завершенню певного проміжку часу, необхідно перевірити наявність часових лагів між рівнями попиту і пропозиції, результати якого можуть змінити не лише характер взаємного розміщення розглянутих кривих, а й кількість рівноважних точок, момент часу, до якого вони відносяться.

Оскільки з двох розглянутих характеристик фінансового ринку визначальною виступає попит, а похідною від нього – пропозиція, розглянемо лаг у розмірі одного року (дискретність часових рядів) за даними функції попиту. Врахування даного припущення дозволяє перетворити систему співвідношень (1) до виду рівнянь регресії (2), представлених нижче:

$$\begin{aligned} GDP_{demand}(v_2, os) &= 864295.77v_2(t-1) + 168.22os(t-1) - 1037821.89 \\ GDP_{supply}(v_1, os) &= 1.75v_1 + 4707.44os + 136817.60 \end{aligned} \quad (2)$$

Графічне представлення (рис. 2) кількісних оцінок рівнів попиту і пропозиції на фінансовому ринку з урахуванням часового лагу строком у один рік дозволяє отримати більш рівномірний розподіл точок на графіку та наявність лише однієї точки рівноваги у 2011 році. Визначена точка рівноваги передбачає встановлення облікової ставки на рівні 7,75% та досягнення показником ВВП величини 1 212 996 млн. грн. Дана точка пов'язана зі зміною характеру фінансового ринку від «ринку продавця» до «ринку покупця», тобто

Таблиця 2. Дослідження стійкості рівноважних точок фінансового ринку України за період 2006–2011 років

Роки	os, %	v ₁ , млн. грн.	v ₂ , млн. грн.	ВВП, млн. грн.	GDP (Supply), млн. грн.	GDP (demand), млн. грн.	GDP (Supply), %	GDP (demand), %
2011	7,75	658189	242146	1316600	1326469	1314366		
1%	7,75	658189	242146	1316600	1326473	209285036829	0,00	15922785
-1%	7,67	658189	242146	1316600	1326104	209285036816	-0,03	15922785
2006	8,50	227445	110308	544153	575322	571198		
1%	8,50	227445	110308	544153	575326	95337664783	-56,63	7253408
-1%	8,42	227445	110308	544153	574922	95337664769	-56,66	7253408
2009	10,25	353978	198624	913345	805251	1098713		
1%	10,25	353978	198624	913345	805255	171668528885	-39,29	13060835
-1%	10,15	353978	198624	913345	804768	171668528867	-39,33	13060835

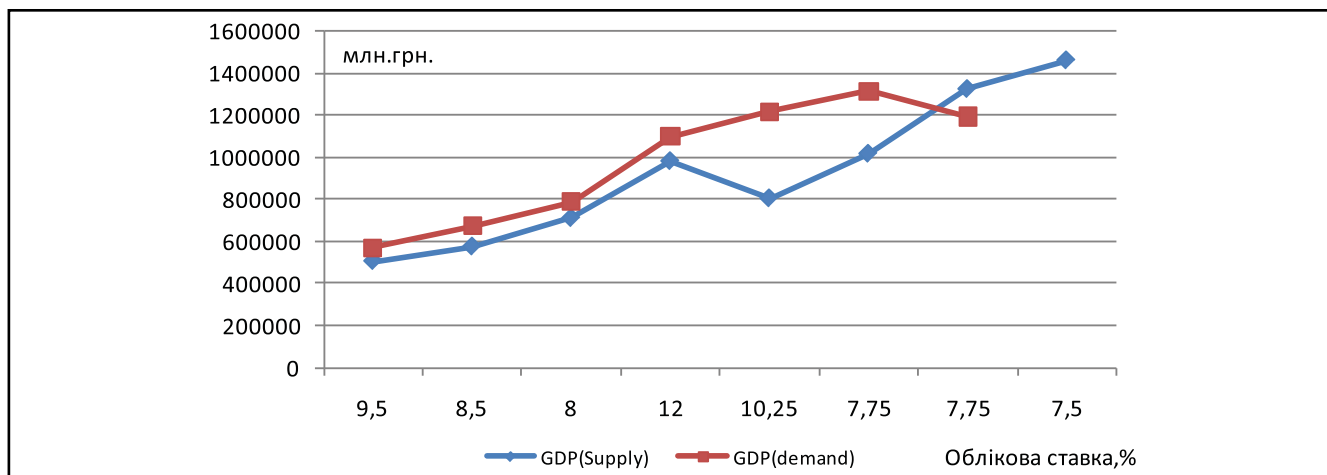


Рисунок 2. Діаграма рівноважного стану фінансового ринку України за 2005–2012 роки з урахуванням часового лагу

до точки рівноваги попиту перевищує пропозицію, а після її досягнення встановлюється протилежна тенденція.

Крім того, на основі аналізу рис. 2 необхідно зазначити, що після точки рівноваги відбувається досить швидко розходження попиту і пропозиції на фінансовому ринку в порівнянні з відносно стабільною ділянкою графіку в перші чотири роки досліджуваного періоду. Даний факт може бути індикатором нестійкості точки рівноваги, досягнутої на фінансовому ринку у 2011 році, підтвердженням чого виступають дані табл. 3, отримані в результаті окремо проведеного дослідження стійкості рівноважної точки фінансового ринку з урахуванням часового лагу.

Отже, точка рівноваги 2011 року є нестійкою, оскільки при зміні (збільшенні або зменшенні) облікової ставки на 1% рівень пропозиції або взагалі не змінюється, або зменшується на 0,03%, у той час як попит зростає до нескінченності, значно віддаляючись від встановленої точки рівноваги.

Поряд із дослідженими вище аспектами рівноважного стану фінансового ринку важливого значення набуває прогнозування рівнів попиту і пропозиції на фінансовому ринку, а також перспективи встановлення майбутньої точки (точок) рівноваги. Саме тому визначимо вид кривої, яка з найбільшим ступенем достовірності буде описувати масив вхідних даних динаміки поведінки як попиту, так і пропозиції на даному ринку (рис. 3).

Аналізуючи криву пропозиції, зазначимо, що апроксимація пропозиції на фінансовому ринку проводиться на основі логарифмічної залежності виду:

$$GDP_{Supply} = 431057 \ln(os) + 352068. \quad (3)$$

Дане рівняння адекватно описує фактичні дані, підтвердженням чого виступає отриманий коефіцієнт детермінації на рівні 78,38%, тобто варіація рівня ВВП (кількісної оцінки рівня пропозиції на фінансовому ринку) на 78,38% поясню-

Таблиця 3. Дослідження стійкості рівноважної точки фінансового ринку України у 2011 році з урахуванням часового лагу

Рік	os	v_2 (demand)	v_1 (supply)	GDP (Supply), млн. грн.	GDP (demand), млн. грн.	GDP (Supply), %	GDP (demand), %
2011	7,75	266287	658189	1326469	1193323	–	–
1%	7,75	266287	658189	1326473	230149644658	0,00	17510212,00
–1%	7,67	266287	658189	1326104	230149644645	–0,03	17510212,00

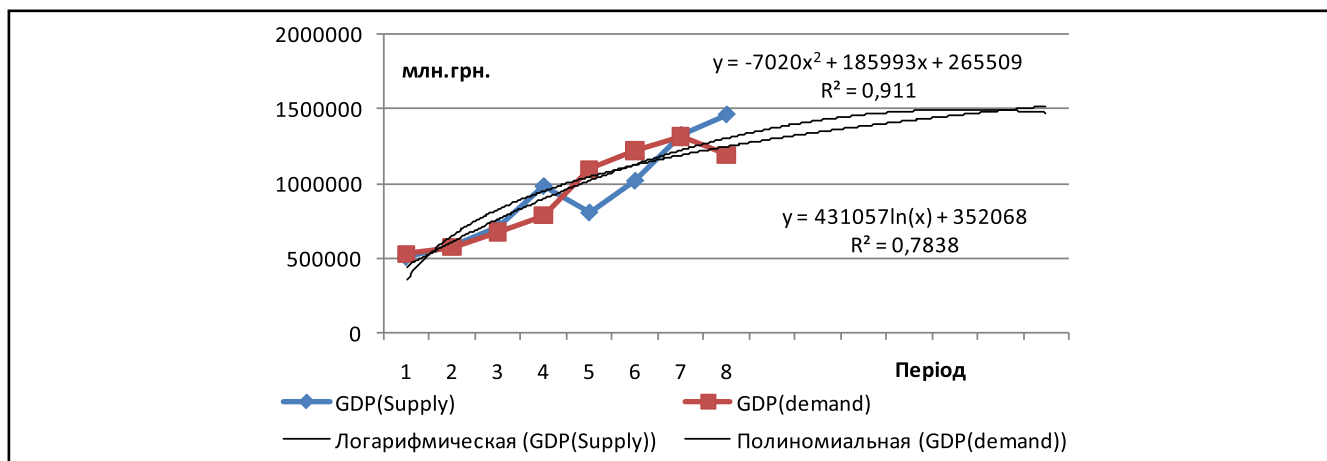


Рисунок 3. Діаграма фактичних та прогнозних значень величин пропозиції та попиту на фінансовому ринку України за період 2005–2012 років

ється варіацією облікової ставки, а залишок 21,62% іншими не врахованими в даній моделі факторами.

У розрізі попиту на фінансовому ринку найкращим чином описує вхідні дані поліном другого ступеня:

$$GDP_{demand} = -7020 \cdot os^2 + 185993 \cdot os + 265509. \quad (4)$$

Співвідношення (4) має більший коефіцієнт детермінації 91,10%, характеризуючи меншу похибку відхилення фактичних і прогнозних даних.

Отже, як видно з рис. 4, прогнозну точку рівноваги фінансового ринку та її координати (облікова ставка і рівень ВВП) дозволяє вирішення такої системи:

$$\begin{cases} GDP_{demand} = -7020 \cdot os^2 + 185993 \cdot os + 265509 \\ GDP_{supply} = 431057 \ln(os) + 352068 \end{cases} \quad (5)$$

Визначити аналітичні співвідношення кількісної оцінки рівноважних параметрів без проведення додаткових перетворень у даному випадку немає можливості. Тому пропонується розглянути практичні аспекти розрахунку даних величин шляхом знаходження прогнозних значень рівнів попиту і пропозиції на фінансовому ринку та їх співставлення у вигляді табл. 4 як у розрізі фактичних, так і розрахованих величин.

Аналіз табл. 4 та графічного представлення наведених статистичних і прогнозних даних надає можливість визначити, що протягом наступних п'яти років (2013–2017) на фінансовому ринку попит буде перевищувати пропозицію в середньому на 4,81%, тобто можна охарактеризувати його як ринок продавця. В 2017 році розрив між попитом і пропозицією скоротиться до 2,70%, переходячи у рівноважну точку у 2018 році, після встановлення якої розрив між даними величинами почне послідовно збільшуватися в рамках ринку покупця, що буде диктувати умови на фінансовому ринку.

У зазначеному підході більш адекватною була визначена економіко-математична модель рівноважного стану фінансового ринку з урахуванням часового лагу. Крім того, слід провести окреме дослідження ситуації рівноважного стану фінансового ринку з урахуванням часового лагу (один рік). Отже, проведемо зсув прогнозних значень попиту на фінансовому ринку на один лаг уперед, результати якого наведемо у табл. 5.

Аналіз табл. 5 та графічного представлення динаміки точок рівноваги на фінансовому ринку з урахуванням часового лагу (рис. 5) дозволяє зробити висновки про незалеж-

Таблиця 4. Фактичні та прогнозні значення величин пропозиції та попиту на фінансовому ринку України за період 2005–2019 років

Роки	GDP (Supply)	GDP (demand)	Прогноз (Supply)	Прогноз (demand)
2005	505993,25	528151,57	–	–
2006	575321,88	571198,13	–	–
2007	710811,05	674829,52	–	–
2008	982653,02	787860,86	–	–
2009	805250,67	1098712,94	–	–
2010	1017825,39	1219293,79	–	–
2011	1326469,29	1314366,33	–	–
2012	1463411,44	1193322,86	–	–
2013	–	–	1299197,03	1370826,00
2014	–	–	1344613,42	1423439,00
2015	–	–	1385697,54	1462012,00
2016	–	–	1423204,41	1486545,00
2017	–	–	1457707,38	1497038,00
2018	–	–	1489652,14	1493491,00
2019	–	–	1519392,00	1475904,00

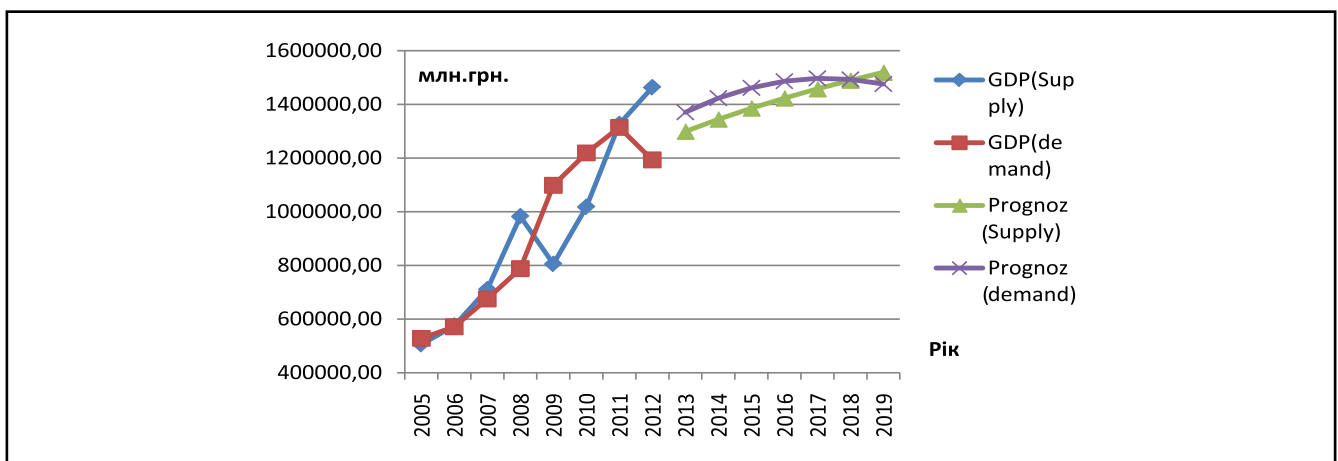


Рисунок 4. Діаграма динаміки точок рівноваги на фінансовому ринку України за період 2005–2019 років

Таблиця 5. Фактичні та прогнозні значення величин пропозиції та попиту на фінансовому ринку України за період 2005–2019 років з урахуванням часового лагу

Роки	GDP (Supply)	GDP (demand)	Прогноз (Supply)	Прогноз (demand)
2005	505993,25	571198,13	–	–
2006	575321,88	674829,52	–	–
2007	710811,05	787860,86	–	–
2008	982653,02	1098712,94	–	–
2009	805250,67	1219293,79	–	–
2010	1017825,39	1314366,33	–	–
2011	1326469,29	1193322,86	–	–
2012	1463411,44	–	–	1370826,00
2013	–	–	1299197,03	1423439,00
2014	–	–	1344613,42	1462012,00
2015	–	–	1385697,54	1486545,00
2016	–	–	1423204,41	1497038,00
2017	–	–	1457707,38	1493491,00
2018	–	–	1489652,14	1475904,00
2019	–	–	1519392,00	1444277,00

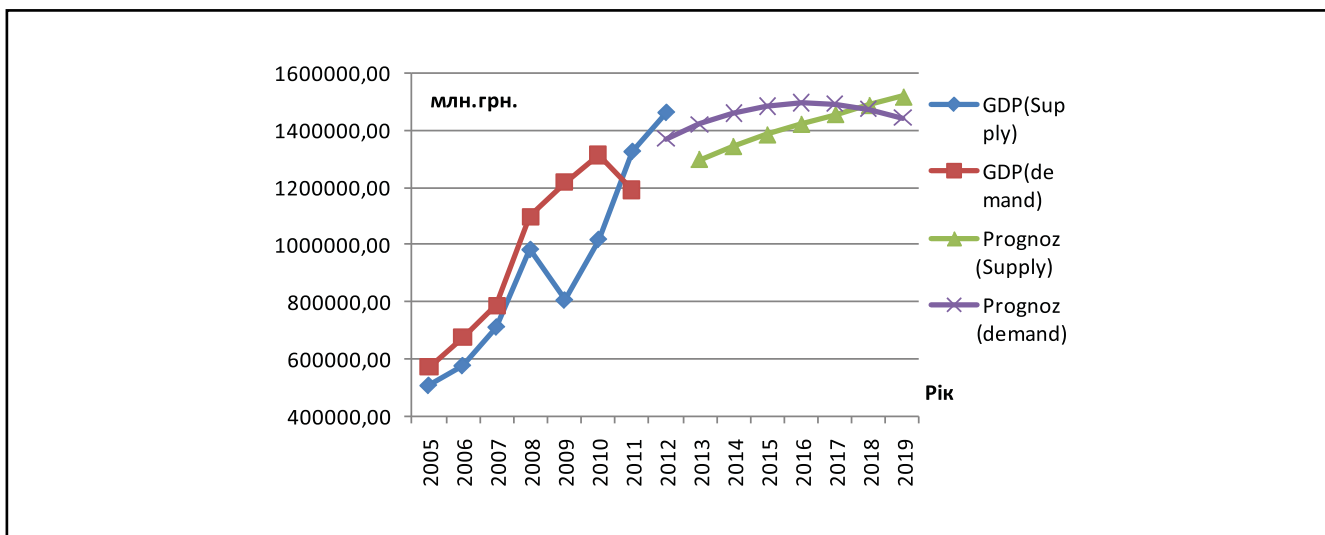


Рисунок 5. Діаграма динаміки точок рівноваги на фінансовому ринку України за період 2005–2019 років з урахуванням часового лагу

ність майбутньої точки рівноваги від наявності чи відсутності часового лагу.

Це пов'язане з тим, що в даному дослідженні точка рівноваги була ідентифікована в процесі проведення довгострокового прогнозування. У короткостроковій перспективі на розрахункові значення наявність часового лагу буде здійснювати значний вплив, але протягом цього періоду рівноважний стан фінансового ринку не спостерігається. Отже, рівноважна точка в майбутній перспективі матиме місце у 2018 році.

Поряд із дослідженими аспектами досягнення рівноважного стану фінансового ринку (виявлення моменту часу встановлення точки рівноваги) важливого значення набуває ідентифікація облікової ставки і рівня ВВП, які будуть виступати координатами (кількісними характеристиками) даної точки. Отже, в результаті проведення регресійного аналізу парної лінійної залежності рівня облікової ставки від рівня пропозиції на фінансовому ринку отримаємо рівняння виду:

$$os(GDP_{Supply}) = 10.28 - 1.49 \cdot 10^{-6} GDP_{Supply} \quad (6)$$

Наведене рівняння адекватно описує взаємозв'язок між зазначеними факторною і результативною ознаками, підтвердженням чого виступає високий коефіцієнт детермінації і фактичні значення критеріїв Фішера і Ст'юдента, які перевищують критично допустимі рівні. Рівняння (6) показує обернену залежність між рівнем облікової ставки і ВВП, оскільки коефіцієнт перед змінною GDP_{Supply} від'ємний. Це означає, що збільшення рівня ВВП супроводжується зменшенням облікової ставки і навпаки.

На основі застосування рівняння (6), а також результатів розрахунків, наведених у табл. 5, згідно з якими ВВП рівноважного стану фінансового ринку дорівнює 1,48 млрд. грн., визначимо, якої величини набуває облікова ставка в точці рівноваги. Результати проведених розрахунків у розрізі визначення результативної ознаки рівняння парної регресії (6) надають можливість отримати величину облікової ставки на рівні 8,06%.

Послідовність дослідження стійкості рівноважного стану фінансового ринку доцільно представити таким чином (рис. 6).

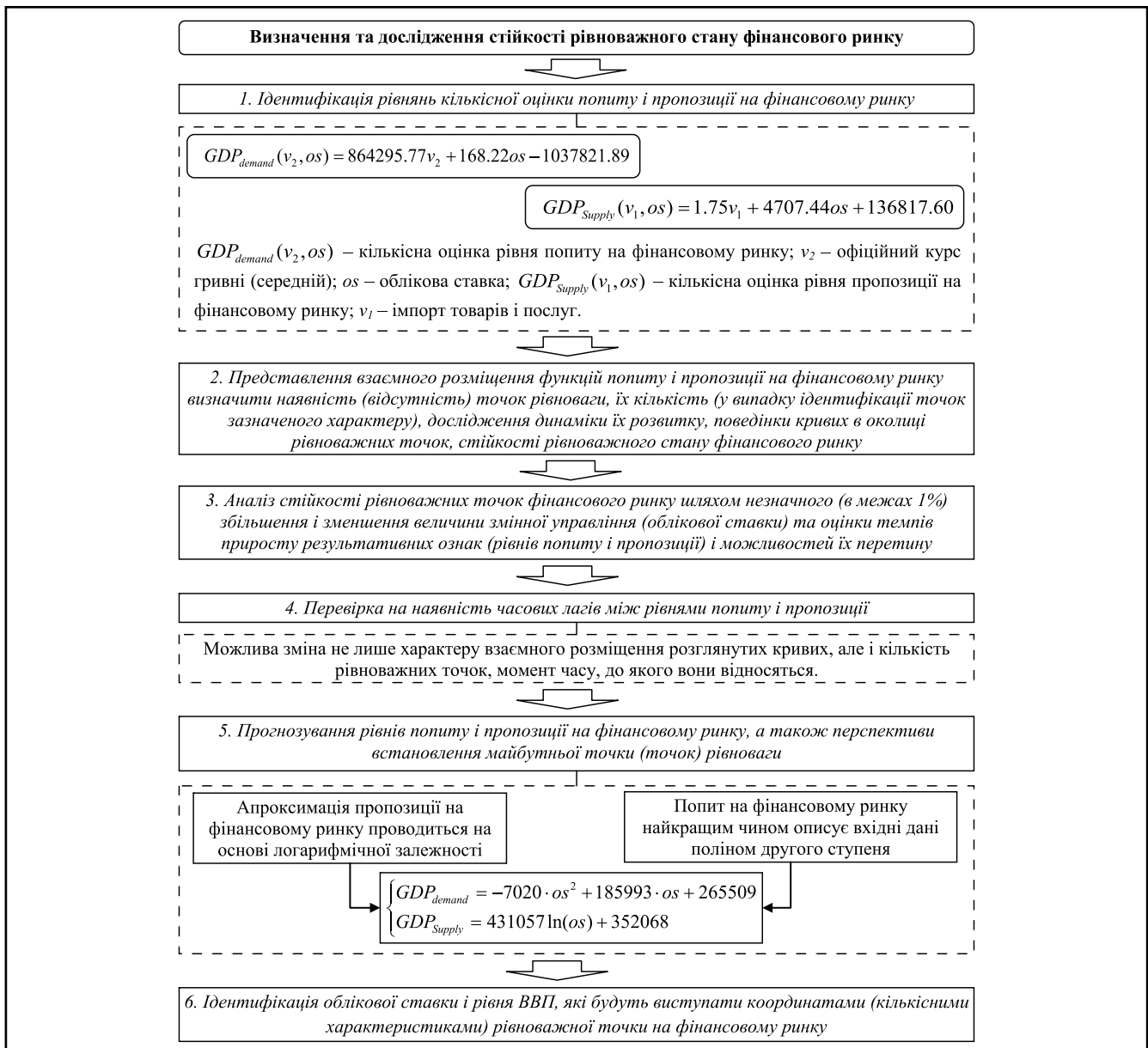


Рисунок 6. Послідовність визначення та дослідження стійкості рівноважного стану фінансового ринку

Висновки

У результаті проведеного дослідження вдалося як визначити точки рівноваги на фінансовому ринку України у минулому, що підтверджується статистичними даними, так і здійснити обґрунтований прогноз на найближчі шість років, а також визначити рівень облікової ставки та ВВП, що кількісно характеризують рівноважні точки на фінансовому ринку країни.

Підбиваючи підсумок, необхідно зазначити, що запропонований науково-методичний підхід до визначення рівноважного стану фінансового ринку надає можливість з'ясувати основні тенденції його подальшого розвитку, надати адекватний прогноз встановлення відповідності між функціями попиту і пропозиції та ідентифікувати рівень ВВП та облікової ставки, за яких фінансовий ринок буде знаходитися в рівноважному стані. Зазначені особливості розглянутої методики нададуть можливість державним органам влади

проводити виважену політику у фінансовій сфері та обирати найбільш ефективні інструменти регулювання, що в результаті приведе до підвищення результативності прийнятих управлінських рішень.

Список використаних джерел

1. Буднік М.М. Фінансовий ринок: навч. пос. / М.М. Буднік, Л.С. Мартюшева, Н.В. Сабліна. – К.: Центр учбової літератури, 2009. – 334 с.
2. Горелов М. Конкурентное равновесие на финансовом рынке / М. Горелов // Управление большими системами: сборник трудов. – 2008. – №23. – С. 110–125.
3. Корнеев В. Банкоцентрична основа фінансового ринку України / В. Корнеев // Економіка України, 2008. – №9. – С. 18–26.
4. Markowitz H.M. Portfolio Selection / H.M. Markowitz // Journal of Finance. – 1952. – Vol. 7, №1. – P. 77–91.

5. Поливана Т. Інституційна структура фінансової системи в умовах глобальної фінансової нестабільності: теоретичні підходи та практичні реалії / Т. Поливана // Економіка. Фінанси. Право, 2010. – № 1. – С. 22–24.

6. Шклярчук С.Г. Финансовая система: структура, механизм функционирования, оптимизация. Финансовые рынки, финансовые институты и участники, финансовые инструменты, методы анализа, регулирование и оптимизация / С.Г. Шклярчук. – К.: Нора-принт, 2003. – 568 с.

Е.Е. ІБРАГІМОВ,
к.е.н., доцент, Кримський факультет Запорізького національного університету

Проблеми реформування системи оподаткування в Україні

У статті висвітлено пропозиції автора щодо реформування та удосконалення системи оподаткування, а саме: заміни податку з прибутку підприємств та податку на доходи фізичних осіб новим податком з купівлі.

Ключові слова: мінімізація податків, податок з прибутку підприємств, податок на доходи фізичних осіб, податок з купівлі, адміністрування податків.

В статье рассматриваются предложения автора по реформированию и совершенствованию системы налогообложения, а именно: замены налога на прибыль предприятий и налога на доходы физических лиц новым налогом на покупку.

Ключевые слова: минимизация налогов, налог на прибыль предприятий, налог на доходы физических лиц, налог на покупку, администрирование налогов.

In the article the author's proposals for the reform and improvement of the system of taxation, namely replacing the corporate profit tax and the tax on personal income tax on the new purchase.

Keywords: minimizing taxes, corporate income tax, the tax on personal income tax, purchase tax administration.

Постановка проблеми. У сучасних умовах господарювання складно переоцінити значення податків. Вони забезпечують виконання державою своїх функцій, тісно пов'язані з оздоровленням фінансово-кредитних відносин, забезпеченням доходної частини бюджету. Разом із тим податки не повинні зводити нанівець зацікавленість підприємств в економічній активності. Відтак удосконалення системи оподаткування було й залишається одним із найголовніших завдань податкової реформи. Проте розв'язати багато проблем фінансового забезпечення держави не можна лише на рівні вдосконалення чинних правових актів із питань оподаткування. Потрібно докорінно поліпшити фінансові відносини, проводячи істотні макроекономічні перетворення, в тому числі й на рівні податкової системи.

Головним завданням податкової реформи має стати зміна структури й принципів розподілу валового внутрішнього продукту між господарюючими суб'єктами і державою. Цим, імовірно, і визначатиметься характер майбутніх фінансово-економічних перетворень в Україні.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Над розробкою вказаних проблем працюють вчені-економісти О. Васирик, Т. Єфіменко, А. Крисоватий, В. Федосов та ін. Вони детально висвітлюють процеси еволюції системи податкового регулювання, становлення податкового законодавства, розбудови органів податкової служби.

Мета статті. Саме тому метою статті є висвітлення пропозицій автора щодо заміни податку з прибутку підприємств та податку на доходи фізичних осіб новим податком з купівлі.

Виклад основного матеріалу. Протягом останніх років досить поширеними стали факти ухилення від сплати податків, які раніше мали разовий характер. Кількість схем мінімізації податків не піддається вичерпному аналізу і навіть обліку (можна лише навести приблизний їх перелік). У результаті проведеної роботи в 2012 році за участю підрозділів податкової міліції у взаємодії із іншими підрозділами податкової служби за рахунок відшкодування збитків по кримінальних справах і стягнень за результатами ініційованих перевірок до бюджету спрямовано 1,5 млрд. грн., попереджено незаконне відшкодування ПДВ у сумі 3,3 млрд. грн., припинено незаконний обіг товарів на суму майже 900 млн. грн.

Із суб'єктів господарювання, які з метою ухилення від оподаткування, скористалися послугами так званих конвертаційних центрів, стягнуто до бюджету 300 млн. грн. неспланих податків. Дев'ять із десяти викритих працівниками податкової міліції злочинів – тяжкі та особливо тяжкі, більша частина з яких за ухилення від сплати податків в особливо великих розмірах. З обвинувальними висновками до суду направлені кримінальні справи по 2,3 тис. викритих злочинів. За результатами діяльності підрозділів податкової міліції у направлених слідчими податкової міліції до суду кримінальних справах відшкодовано понад 481 млн. грн. збитків [1].

Наведені вище факти ще раз доводять недосконалість податкової системи України. Прийнятий у грудні 2010 році Податковий кодекс значною мірою усунув недоліки податкового законодавства та ліквідував багато відомих схем ухилення від оподаткування, але не зміг ліквідувати основної причини цього ухилення. До того часу поки мінімізація податків буде економічно вигідна суб'єктам бізнесу, доти нега-

тивні тенденції, які є основою корупції, тіньової економіки та податкового шахрайства, будуть поглиблюватися.

Тому із ситуації, що склалася, є два виходи, які можуть використовуватися як відокремлено, так і в комплексі, а саме:

1. Посилити покарання за податкові злочини (підвищити розміри штрафів аж до конфіскації майна).

2. Створити прозору, просту для платників податків та ефективну, з погляду наповнення бюджету, податкову модель, за якої обманювати державу стане не вигідно, тобто витрати на впровадження і здійснення податкових махінацій, на ризик бути викритим і покараним не покриватимуться відповідною грошовою компенсацією.

Сьогодні Україні необхідна нова модель оподаткування, за якої тіньова економіка повинна сплачувати податки з доходів – незалежно від того, як, коли і де їх було отримано [2]. Податкова система має бути переорієнтована з оподаткування доходів за місцем їхнього створення на оподаткування цих доходів за місцем їхнього використання.

Тобто потрібна система, яка зробить доходи всіх громадян прозорими. За таких умов тіньова економіка взагалі зникне як економічне явище і трансформується на додаткову базу оподаткування, оскільки нова система оподаткування потребуватиме обліку всіх грошових коштів при їхньому використанні на споживання товарів, послуг і робіт [3]. Ця система має передбачати звільнення системи оподаткування від адміністративного тиску на процес формування податкових надходжень, діяти за принципами самоорганізації, що притаманне внутрішній сутності самої податкової системи.

У Державній податковій службі України в 2012 році відбулося скорочення персоналу з 62 до 55 тис. осіб. Але навіть тепер, з урахуванням чисельності населення, її можна порівняти лише з податковими службами Росії (185 тис. податківців на 152 млн. населення) та Франції (80 тис. податківців на 65 млн. населення). На жаль, наша податкова служба суттєво переважає за відносною чисельністю податкової служби більшості розвинених країн світу [8].

А якщо зіставляти чисельність податкової служби з масштабами економік, то на одного співробітника податкових служб США припадає \$123 млн. ВВП, Франції – \$20 млн., Росії – \$12 млн., України – \$5,5 млн. (розрахунки за паритетом споживчої вартості) [1].

Висока чисельність працівників податкової служби, і відповідно відносно високі грошові витрати, визначаються високими трудовитратами на адміністрування податків, і насамперед на прибуток підприємств і ПДВ [4]. А крім того, величезними є витрати на адміністрування податків на підприємствах. Це пов'язано з тим, що високий рівень цих витрат еквівалентний підвищенню податкових ставок, оскільки для підприємства в принципі неважливо, що робити, перераховувати кошти до бюджету чи витрачати їх на адміністрування податків, утримуючи великий штат співробітників [5]. Витрати на адміністрування податків на підприємствах відображаються витратами часу, які в Україні становлять 2085 годин на одне під-

приємство, що в 20–30 разів вище, ніж у розвинених країнах [6]. При цьому значна частина витрат на адміністрування податків припадає саме на два згаданих податки: податок на прибуток і ПДВ. Висока трудомісткість адміністрування, крім того, характеризує запутаність і складність системи, що створює можливість для всіляких зловживань.

Значна кількість висококваліфікованих спеціалістів витрачають дорогоцінний робочий час на вивчення 20 розділів (340 статей) Податкового кодексу з метою знайти нові «пробіли» в законодавстві для впровадження нових схем мінімізації та приховування податків. І цей процес безперервний: ніхто не збирається стовідсотково дотримуватися податкового законодавства. А все тому, що добрих податків не буває у принципі. Ніхто не хоче платити податки, якщо є можливість їх не платити [7]. А чи є такі податки, які ми платимо на всі 100%? Виявляється є. Наприклад, 3% у Пенсійний фонд від вартості придбаного автомобіля при постановці його на облік. Цей податок настільки простий в адмініструванні, що обійти його не можна. Отже, можливість збирати податки так, щоб не було ніяких «схем», є. То чому не спростити податок на прибуток підприємств чи все податкове законодавство?

Необхідна така податкова система, де суперечності між необхідністю сплачувати податки і небажанням їх платити буде зведено до нуля. Тільки досконала, побудована за загальноприйнятими принципами система оподаткування, яка забезпечує загальнообов'язковість (податки сплачують усі), стабільність (податки гарантовано сплачуються у визначеному державою обсязі), соціальну справедливість (податки сплачують залежно від обсягу доходів та витрат), спроможна суттєво вплинути на розвиток національної економіки.

Податок на прибуток є найбільш складним для розуміння платниками податків: у Податковому кодексі він найбільший за обсягом, має багато винятків, уточнень, пояснень. Відповідно суттєво спростити його не можна.

У зв'язку з цим вважаємо доцільно розглянути питання про заміну податку на прибуток на інший податок, що вимагає меншого адміністрування, а отже, знижує витрати і підвищує прозорість податкової системи. Як альтернативу цьому вважаємо за доцільне ввести податок на купівлю, який обчислюється у відсотках від вартості продукції, що купується. У зв'язку з цим пропонуємо всі українські товари обкласти податком на купівлю у розмірі 3% (як при купівлі автомобіля). Але якщо податок з прибутку замінити податком на купівлю, виявиться, що ми зменшили податковий тиск на підприємства і збільшили його на населення.

Водночас вважаємо необхідно ліквідувати також податок з доходів фізичних осіб. Тобто замість податку з прибутку підприємств і податку з доходів фізичних осіб буде діяти один спрощений до мінімуму податок на купівлю. Адміністрування такого податку істотно простіше, а його недолики та переваги розглянемо нижче, після розгляду рівня податкової ставки, необхідного для збереження обсягів бюджетних надходжень.

За оцінками експертів, реальний обсяг виробництва товарів і послуг перевищує статистичний на 70–100%. Це означає, що ставка податку з купівлі може бути на рівні 2% від офіційного випуску. При цьому збільшення бази оподаткування має відбутися не лише за рахунок скорочення тіньового сектору, а й від появи на українському ринку нових підприємств, у тому числі іноземних. Податок на купівлю дуже простий в адмініструванні і дозволить суттєво скоротити витрати на адміністрування податків і, відповідно, чисельність працівників податкової служби та бухгалтерій більшості підприємств. Рівень податку на рівні 2% від випуску продукції зробить нерентабельними навіть можливі схеми мінімізації та ухилення від оподаткування, оскільки ставка переведення коштів у готівку на сьогодні значно перевищує 2%.

Основні переваги відмови від податку на прибуток та податку з доходів фізичних осіб і введення податку на купівлю в розмірі 2% від вартості придбаного товару такі:

1. У результаті повного скасування податку на прибуток та податку з доходів фізичних осіб в Україні будуть створені ідеальні умови для розвитку підприємництва та інвестиційного буму.

2. Неминуча істотна детінізація економіки, оскільки немає сенсу приховувати ті податки, яких не існує. До системи оподаткування вводяться не тільки легальні, а й тіньові, у тому числі отримані «в конвертах» доходи, оскільки вони обов'язково будуть використані на купівлю не тільки товарів і послуг, а й на купівлю майна. Відповідно, навіть при ставці податку з купівлі 2% до бюджету буде надходити та сама (а з урахуванням інвестиційного буму, навіть більша) сума податкових надходжень.

3. Руйнування всіх схем мінімізації та ухилення від оподаткування і створення надійних умов щодо їх запобігання.

4. Можлива диференціація податкових ставок для окремих галузей та підприємств, а також видів товарів і послуг. Наприклад, для товарів, які в процесі виробництва проходять багато виробничих стадій (тобто декілька разів перепродуються від виробника до виробника як напівфабрикат), можна передбачити знижену ставку податку на купівлю, щоб зменшити можливий кумулятивний ефект. А для товарів розкоші можна ввести прогресивне вилучення податку для бюджетних потреб.

5. Податок безпосередньо спрямовується до бюджету через електронну платіжну систему за першим фактом купівлі товару або оплати робіт і послуг. Контроль стає головною сутністю податку на купівлю, оскільки можна мати повну картину стану сплати податку на будь-який момент.

6. Така реформа послужить економічним важелем для формування справді громадянського суспільства, що зміцнить демократичні основи держави.

7. Суттєво скоротиться час і, відповідно, невиробничий персонал, необхідний для адміністрування податків, що дасть значну економію в загальнодержавному масштабі. З урахуванням сучасних технологій фіксацію податкових надходжень можна взагалі здійснювати в режимі реального часу.

Більшість підприємств малого та середнього бізнесу взагалі будуть звільнені від ведення будь-якої податкової звітності.

8. Запропонована система абсолютно соціально справедлива. Чим багатша людина – тим дорожчі покупки вона робить, тим більша сума податку; чим бідніша – тим менш цінні товари вона купує, менша сума податку. Не треба вводити податок на депозити, стає непотрібним податок на нерухомість, ніяких інших податків на багатство. Крім того, вкрай важливо, що всі платники податків будуть перебувати в рівних умовах і здійснюватимуть сплату податку за єдиним принципом.

9. Податок на купівлю з часом може перетворитися на моноподаткову модель оподаткування. На першому етапі він може «працювати» у змішаному режимі з існуючою податковою системою, поступово виключаючи її. Інші податки поступово будуть включатися до єдиної ставки оподаткування.

Для втілення цих планів у суспільстві та економіці мають відбутися певні суттєві зміни. Насамперед необхідно провести підготовчу роботу. Головне завдання полягає у створенні таких умов, за яких усі громадяни мали б можливість оплачувати вартість товарів, робіт і послуг «банківськими грошима» (чеками) та електронними картками як «електронними гаманцями».

Сьогодні в розвинених країнах із ринковою економікою понад 90,0% усього обсягу угод щодо купівлі–продажу здійснюється шляхом безготівкового розрахунку [9]. Рахунки за квартплату, медичне обслуговування оплачуються чеками, а пальне, рахунки готелів, ресторанів, супермаркетів тощо – кредитними картками. В Україні такі форми розрахунків також є не новими. Але йдеться про те, щоб протягом 5–10 років у кожному магазині, готелі, ресторані був відповідний електронний термінал, пов'язаний електронним каналом із центральним органом податкової служби. Через ці термінали в момент оплати відраховані за ставкою податку на товар (послугу) гроші електронним шляхом спрямовуватимуться до бюджету. Щодо ринкової торгівлі, то на кожному ринку повинні бути встановлені мобільні касові пункти казначейства або спеціально створеного казначейського банку – на зразок пунктів обміну валют, де кожний покупець мав би змогу оплатити придбаний ним товар та отримати чек із зазначеним номером підприємця для подальшого перенесення сум на його електронну картку.

Висновки

Отже, запровадження нових форм розрахунків дозволить зменшити до мінімуму готівковий обіг грошей. Усі доходи населення отримуватиме на електронні картки, якими й буде розраховуватися в магазинах з автоматичною сплатою певного відсотка (більше 2% у зв'язку з включенням до податку на купівлю ПДВ та інших податків) націнки до ціни товарів.

Консервативна частина суспільства, яка звикла розраховуватися готівкою, зможе отримати її в банкоматах, але зі сплатою комісійних відсотків за обмін електронних грошей на готівкові, адже ця готівка призначена для використання на споживчі цілі і при купівлі товару за готівку по-

даток уже не буде стягуватися. Ліквідація готівкового обігу зробить прозорими всі товарно-грошові відносини, тобто здійсниться мрія всіх президентів і прем'єрів – повністю ліквідується корупція. Доходи і витрати всіх членів суспільства можна буде легко проконтролювати. Бізнес нарешті стане чесною справою, отримуватиме чесний прибуток і буде вірити владі та активно інвестувати в розвиток, що знову ж таки збільшить бізнесові обороти, а відповідно й обсяги нових надходжень до бюджету. В результаті ми отримаємо гіперактивну економіку, чесний та активний бізнес, здорову атмосферу в суспільстві.

Список використаних джерел

1. Головне в діяльності податкової міліції ДПС України – економічний ефект [Електрон. ресурс] // Прес-служба ДПС України. – 6 грудня, 2012. – Режим доступу: http://www.sta.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=342444&cat_id=90622
2. Розподіл видатків державного бюджету України на 2012 рік: додаток 23 до Закону України «Про державний бюджет України на 2012 рік».

3. Росія: загальна інформація [Електрон. ресурс] / Українське національне інформаційне агентство. – Режим доступу: <http://svit.ukrinform.ua/Russia/russia.php>

4. США: загальна інформація [Електрон. ресурс] / Українське національне інформаційне агентство. – Режим доступу: <http://svit.ukrinform.ua/USA/usa.php>

5. Франція: загальна інформація [Електрон. ресурс] / Українське національне інформаційне агентство. – Режим доступу: <http://svit.ukrinform.ua/France/france.php>

6. Кендіухов А. Какая налоговая реформа нужна Украине? / А. Кендіухов, А. Ярым-Агаев [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: http://kendyuhov.in.ua/index.php?type=full&name=nstat/nstat_2.html

7. Валовий внутрішній продукт і валовий національний дохід України за 2010 рік: експрес-випуск 78 / Державна служба статистики. – 31.03.2011.

8. Валовий внутрішній продукт і валовий національний дохід України за 2011 рік: експрес-випуск 77 / Державна служба статистики. – 31.03.2012.

9. Статистичний щорічник України за 2012 рік. – К.: ТОВ «Август Трейд» 2012. – 560 с.

I.B. НЕЧАЮК,
аспірантка, Академія фінансового управління

Механізм фінансової політики і бюджетний дефіцит в економіці

У статті висвітлено різні підходи до визначення поняття «фінансовий механізм». Проаналізовано напрями ефективної фінансової політики, досліджено пріоритетні галузі бюджетного фінансування в умовах світової фінансової кризи та визначена роль бюджетного дефіциту в механізмі фінансової політики держави.

Ключові слова: фінансова політика в Україні, бюджетне фінансування, світова фінансова криза, бюджетний дефіцит.

В статье рассматриваются разные подходы к определению понятия «финансовый механизм». Проанализированы направления эффективной финансовой политики, исследованы приоритетные отрасли бюджетного финансирования в условиях мирового финансового кризиса и определена роль бюджетного дефицита в механизме финансовой политики государства.

Ключевые слова: финансовая политика в Украине, бюджетное финансирование, мировой финансовый кризис, бюджетный дефицит.

The article was discussed different point of view into definition concept «the financial mechanism». analyzes the trends of effective financial policies, research priority areas of budget financing in the global financial crisis and the role of budget deficits in the mechanism of financial policy.

Keywords: financial policy of Ukraine, financing, the global financial crisis, the budget deficit.

Постановка проблеми. Недостатній ступінь розробки теоретичних питань у галузі державного бюджету обумовив не лише його тривале невизнання як самостійної економічної категорії, а й одночасно перешкоджав розробці моделі бюджетного фонду країни. Бюджетний фонд, що є матеріально-фінансовою базою діяльності держави, формувався виходячи із завдань функціонування адміністративно-командної системи. Його величина була орієнтована не на оптимальні пропорції, необхідні для регулювання економіки і вирішення соціальних проблем, а на витратний підхід, покликаний забезпечити фінансовими ресурсами діяльність чисельних органів державної влади.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Дослідженню змісту, обґрунтуванню принципів, переваг та недоліків у проведенні фінансової політики в Україні сьогодні приділяється значна увага. Фінансова політика є об'єктом дослідження провідних спеціалістів академічних установ, предметом дискусій для практиків, представників законодавчих та виконавчих органів на різних владних рівнях. Серед вітчизняних науковців, які присвятили свою діяльність розв'язанню питань формування фінансової політики різних територіальних рівнів, слід виокремити дослідження М. Аза-

рова, В. Базилевича, О. Барановського, О. Василика, А. Гальчинського, В. Гееця, Т. Єфименко, С. Ковальчук, І. Луїніної, І. Лютого, В. Опаріна, К. Павлюк, В. Федосова, Ф. Ярошенка, І. Чугунова та інших.

Бюджетний дефіцит є важливим інструментом державної фінансової політики, який впливає на економічне та соціальне становище країни. При цьому кожна країна має певні особливості, які треба враховувати в ході використання такого важеля, як бюджетний дефіцит. Невиважена соціально-економічна політика, спад виробництва, занепад підприємств на Україні є глибокими причинами бюджетного дефіциту країни. Отже, питання бюджетного дефіциту і удосконалення підходів до його фінансування в Україні особливо актуальні.

Метою статті є визначення механізму реалізації ефективної фінансової політики держави та роль бюджетного дефіциту.

У контексті досягнення даної мети потрібно вирішити такі завдання:

- розглянути напрями витрачання бюджетних коштів для забезпечення проведення ефективної фінансової політики країни;
- проаналізувати необхідність «дефіцитного фінансування» як способу досягнення ефективного попиту;
- визначити пріоритетні галузі бюджетного фінансування в умовах світової фінансової кризи.

Виклад основного матеріалу. Бюджетний дефіцит в Україні – це вимушений дефіцит. У нашій країні рівень оподаткування настільки високий, що далі підвищувати його практично неможливо. Недостатність доходів державного бюджету головним чином зумовлюється недостатнім обсягом доходів підприємств і громадян. А відтак бюджетний дефіцит походить не з фінансової політики держави у сфері доходів, а з дефіциту фінансових ресурсів у нашому суспільстві.

В. Федосов, В. Опарін, С. Львовичкі визначають бюджетний дефіцит як перевищення видатків над власними доходами держави, що надійшли на постійній основі [5, с. 94].

І. Дьяконова характеризує бюджетний дефіцит як незбалансованість макроекономічних зв'язків і визначає поняття дефіциту бюджету як показника незбалансованості доходів і витрат [2].

Професор І. Чугунов визначає дефіцит бюджету як один з вагомих інструментів процесу бюджетного регулювання, що істотно впливає як на збалансованість бюджетної системи, так і на економічний розвиток держави [7, с. 27–28].

Зміни фінансової політики відбуваються на основі змін економічної політики держави. Критикуючи поширені уявлення про державу виключно як споживача, на відміну від приватного сектору, який заощаджує та інвестує кошти, Р. Масгрейв писав, що «частка державних видатків на товари і послуги, яка перетікає в інвестиції... як правило, перевищує частку інвестицій у приватних видатках». Крім того, державні інвестиції у транспорт, освіту, науку мають особливо велике значення для економічного зростання. Ще у 1939 році ним

було обґрунтовано положення про необхідність фінансування поточних видатків – за рахунок поточних доходів, а капітальних – за рахунок позик з урахуванням амортизації активів протягом часу їх служби. Позитивний вплив державних інвестицій на економічне зростання традиційно підтримується вченими». «Бюджетний дефіцит виникає в результаті незбалансованості економіки, зниження доходів і різкого зростання видатків, викликаних безгосподарністю». [3, с. 93].

«Сьогодні в більшості країн світу дефіцит бюджету становить від 2% до 15% ВВП при середньосвітовій його величині 4,5%. Спостерігається тенденція до стабілізації бюджетного дефіциту в середньосвітовому вимірі в розмірі 3–5%. Слід зауважити, що розмір бюджетного дефіциту, який перевищує 3% валового національного продукту, призводить до зниження інвестиційної активності, розвитку інфляції. Такий дефіцит є гальмом економічного зростання держави» [6].

Світова фінансова криза призвела до погіршення економічної ситуації у країні та до нестачі державних фінансових ресурсів у 2008 році. Планові надходження до бюджету не виконувалися, відповідно бракувало ресурсів на фінансування державних видатків, що стало причиною залучення внутрішніх боргових ресурсів під 25–28% середньозваженої дохідності за 2009 рік. Внутрішній борг за цей період зріс на 46,4 млрд. грн. [23].

Як негативний фактор необхідно відзначити зростання в загальній структурі кількості ОВДП, що знаходяться у власності НБУ з четвертого кварталу 2008 року. Варто зазначити також зростання випуску короткострокових ОВДП. Якщо до 2007 року у структурі внутрішнього боргу були присутні в основному піврічні облігації, то з 2008 року випускаються цінні папери з терміном погашення три місяці, що вказує на різку нестачу державних ресурсів. Уряд змушений був підвищувати ставки дохідності аж до 25–27% для її покриття, що стало причиною зростання вартості обслуговування внутрішнього боргу [23]. В цей час на фоні світової фінансової кризи зростання зовнішнього боргу України становило 60% у доларовому еквіваленті, або 154% у гривневому вираженні. Це відбулося внаслідок запозичень і зниження курсу гривні [24].

Суттєву частину нових запозичень становили державні борги, а борг банківського сектору знижувався. На 34-відсоткове зростання у 2010 році вплинули отримані транші МВФ, які мали сприяти відновленню української економіки. На 1 січня 2011 року зовнішній борг держави становив \$22,836 млрд. [24]. Його збільшення у 2010 році відбулося в напрямі зростання прямої заборгованості держави, довгострокових позик реального та короткострокових позик інших секторів економіки. За рахунок впливу платіжного балансу зовнішній борг зріс на 15,6 млрд. грн., за рахунок впливу курсових різниць – знизився на 1,7 млрд. грн.

За даними Національного банку України, валовий зовнішній борг на кінець першого кварталу 2011 року досяг 84,1% ВВП [24]. Отже, з одного боку, можна стверджувати, що можливість для подальшого користування зовнішніми позиковими ре-

сурсами все ж таки залишаються, особливо зважаючи на ставки їх залучення. З іншого боку, це вказує на ризики дефолту України за зовнішніми зобов'язаннями. Якщо оцінити динаміку кредитних рейтингів України, то наразі чотири агентства дають стабільний прогноз розвитку, тоді як у 2008–2009 роках відбулося його пониження, причому Standard and Poor's і Fitch Ratings давали негативний прогноз.

Українські негативні наслідки (фінансові, економічні, соціальні) величезного бюджетного дефіциту потребують здійснення системи заходів для його подолання, проведення активної фінансової політики, використання узвичаєних у світовій практиці методів боротьби з дефіцитом. Прагнення до рівноваги бюджетних доходів і витрат шляхом збалансованості державного бюджету – це сьогодні одне з головних завдань. Тільки вирішуючи його, можна проводити цілеспрямовану фінансову політику. При цьому варто враховувати, що засоби розв'язання даного завдання багато в чому визначається тому, до якої межі (нульового чи іншого) і якими темпами потрібно прагнути до збалансування бюджетних витрат і доходів.

У програму конкретних заходів щодо скорочення бюджетного дефіциту варто включити і послідовно проводити в життя такі заходи, що, з одного боку, стимулювали б приплив коштів у бюджетний фонд країни, а з іншого – сприяли б скороченню державних витрат, тобто:

- зміна напрямів інвестування бюджетних засобів у галузі народного господарства з метою значного підвищення фінансової віддачі від кожної гривні;
- зниження воєнних витрат;
- зберігання фінансування лише найважливіших соціальних програм;
- мораторій на прийняття нових соціальних програм, що потребують значного бюджетного фінансування;
- заборона центральному банку країни надавати кредити урядовим структурам будь-якого рівня без належного оформлення заборгованості державними цінними паперами.

Крім цього, варто враховувати, що «у світовій практиці для зниження бюджетного дефіциту широко використовується така форма, як залучення в країну іноземного капіталу. З його допомогою вирішується відразу декілька задач, причому не тільки фіскального, а й економічного характеру, ско-

рочуються бюджетні витрати, призначені на фінансування капітальних вкладень (а виходить, зменшується розрив між прибутками і витратами), розширюється база для виробництва товарів і послуг, з'являється новий платник податків (отже, збільшуються дохідні надходження в бюджет), поліпшується стан платіжного балансу» [6].

Структура зовнішнього боргу показує, що наша держава є залежною від динаміки курсу однієї валюти. Як позитивні зрушення варто відзначити зниження боргів банківського сектору, хоч це і відбувалося на фоні приросту заборгованості інших секторів економіки. Основний приріст зовнішніх боргів стався внаслідок прямих державних запозичень. Варто погодитися із думкою про включення до показників, що характеризують політику управління дефіцитом, співвідношення витрат на обслуговування державного боргу та доходів бюджету у відповідному періоді, оскільки це характеризуватиме ефективність функціонування економіки з погляду погашення заборгованості. Фактором ризику при управлінні бюджетним дефіцитом є підвищення соціальних виплат у передвиборчі періоди без урахування економічної ситуації у країні. В основному воно є незапланованим, що призводить до зростання навантаження на державні фінанси і необхідності пошуку джерел покриття. В такій ситуації для формування фінансових ресурсів держава переважно звертається до позикових джерел, що зумовлює нарощення державного боргу. За даними законів України про державний бюджет основним джерелом фінансування дефіциту державного бюджету протягом 2007–2012 років залишаються кошти від державних внутрішніх та зовнішніх запозичень.

Особливо стрімко зростає потреба у залученні коштів для фінансування дефіциту бюджету в 2009 році – до 89 001,67 млн. грн. з 18 199,97 млн. грн. у 2008 році та до 107 658,38 млн. грн. у 2010 році, що є доволі загрозливим моментом у вирішенні питань забезпечення боргової безпеки держави в умовах боротьби з наслідками світової фінансової кризи та загострення проблем із реальним сектором економіки. Однак уже за даними інформації про стан виконання зведеного та державного бюджетів України за 2011 рік (відповідно до звіту Державної казначейської служби України від 24.01.2012) [9] загальний фонд дер-

Таблиця 1. Показники фінансування державного бюджету України протягом 2007–2012 років, млн. грн.

Показники	Роки					
	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Загальне фінансування	19066,00	25020,18	31563,03	54 095,37	35 343,00	25 129,48
Фінансування за борговими операціями	4 977,25	12167,46	61553,93	83 862,17	258 262,01	32 585,00
Запозичення	11627,86	18199,97	89001,67	107658,38	88 096,39	98 484,56
Внутрішні запозичення	3 829,79	10774,38	70193,79	73 590,27	45 087,50	60 952,64
Зовнішні запозичення	7 798,07	74255,94,70	18807,87	34 068,11	43 008,89	37 531,92
Погашення	-6650,60	-6 032,51	-27447,74	-23796,22	-62 270,19	-65 899,56
Внутрішні зобов'язання	-2 499,56	-3 659,71	-14 518,04	-17061,99	-37 522,83	-34 650,96
Зовнішні зобов'язання	-4 151,05	-2 372,80	-12 929,70	-6 734,23	-24 747,36	-31 248,60
Надходження від приватизації державного майна	10 587,71	607,14	8 501,22	6 350,00	10 000,00	10 000,00
Фінансування за активними операціями	3 501,04	12 245,57	-38 492,13	-36 116,80	-483,20	-17 455,52

Джерело [12–18].

МАКРОЕКОНОМІЧНІ АСПЕКТИ СУЧАСНОЇ ЕКОНОМІКИ

жавного бюджету за 2011 рік виконано з дефіцитом у сумі 20 940,2 млн. грн. проти передбаченого розписом показника фінансування у 35 343,0 млн. грн.

У 2012 році заплановано фінансування дефіциту бюджету за рахунок запозичень у розмірі 98 484,56 млн. грн., у тому числі внутрішніх – 60 952,64 млн. грн., або 61,9% від загальної суми запозичень, на зовнішніх ринках – 37 531,9 млн. грн., або 38,1%.

Відповідно до Програми управління державним боргом на 2012 рік [19] фінансування державного бюджету України здійснюватиметься за допомогою широкого спектру боргових інструментів (табл. 2), що має підвищити ефективність управління державним боргом України та її кредитний рейтинг на міжнародному ринку капіталів.

Однак зростання потреби фінансування бюджету за рахунок запозичень «може спровокувати кризу державної заборгованості й порушити хитку макрофінансову стабільність у країні... Боргова криза може виникнути або у 2012 році на фоні зниження попиту інвесторів на боргові зобов'язання держави й неспроможності уряду рефінансувати накопичені борги, або у 2013 році в умовах стрімкого зростання витрат бюджету на погашення й обслуговування державного боргу, що підштовхуватиме державу до дефолту чи реструктуризації боргів, які підлягають погашенню» [1, с. 17].

Відповідно до прогнозу державного бюджету України на 2013 та 2014 роки [20] планування внутрішніх і зовнішніх державних запозичень має здійснюватись так, щоб на кінець бюджетного періоду обсяг державного боргу перебував у межах граничного обсягу, визначеного в законі про державний бюджет України, відповідно до ч. 1 ст. 18 Бюджетного кодексу (60% ВВП) [8]. «Проблема подолання дефіциту бюджету в Україні є однією з найбільш важливих і спірних фінансових питань. При її обговоренні нерідко розглядають досвід інших країн, економіка яких функціонує нормально і при рівні бюджетного дефіциту в 5–10% від ВВП. Ситуацію загострюють й несприятливі чинники розвитку вітчизняної економіки: низький рівень ВВП, фінансових ресурсів як на рівні держави, так і суб'єктів господарювання» [4].

Показник відношення обсягу сукупного державного боргу України до величини ВВП України на 2012–2013 роки наведений у табл. 3.

Отримані прогнозні значення показника відношення державного боргу України до ВВП України свідчать про перевищення темпів запозичень над темпами розвитку економіки України, тобто про підвищення боргового навантаження на економіку нашої держави. Основною причиною подальшого зростання державного боргу є необхідність в обслуговуванні та погашенні запозичень, здійснених у попередні роки. Подальші перспективи реалізації боргової політики України пов'язані зі зниженням темпів зростання обсягів державних запозичень, які в основному будуть спрямовуватися на погашення поточного державного боргу. Це, своєю чергою, призведе до збільшення боргового навантаження на економіку України.

Дана ситуація вимагає конкретних дій зниження боргового навантаження та ефективного використання державних запозичень для стабілізації загальноекономічної ситуації в Україні та створення умов з метою виходу економіки на рівень сталого економічного зростання. Перш за все необхідно прийняти комплексний законодавчий акт, який чітко регулював би відносини, пов'язані з функціонуванням державного та гарантованого державою боргу. Наступним кроком має бути поліпшення системи управління державним боргом за рахунок підвищення інвестиційної спрямованості державних позик. Це дозволить створити сприятливі умови для економічного зростання та підвищення ефективності залучених коштів.

Крім того, важливим завданням боргової політики є також пошук оптимального співвідношення між борговим та податковим фінансуванням бюджетних витрат. Так, у короткостроковому періоді залучення позикових ресурсів дає можливість дещо знизити фіскальне навантаження на національну економіку в розрахунку на напрям додаткових коштів, які залишаються у суб'єктів господарювання, на їх розвиток. Таким чином, фінансування поточних бюджетних витрат буде здійснюватися за рахунок коштів майбутніх поколінь, а отже, припиниться економічний розвиток у довгостроковій перспективі. За розрахунками австрійського еко-

Таблиця 2. Відношення державного та гарантованого державного боргу України до ВВП (на кінець відповідних років), %*

Показники	Роки					
	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Гарантований державою борг	2,4	6,2	9,9	9,9	8,8	7,9
Державний борг	9,9	13,8	24,9	29,6	27,2	27,3
Державний та гарантований державою борг	12,3	20,0	34,8	39,5	36,0	35,2

* За даними Міністерства фінансів України.

Таблиця 3. Показник відношення сукупного державного боргу та ВВП України на 2012–2013 роки

Показник	Роки	
	2012	2013
Сукупний обсяг державного боргу України, млрд. грн.	563,8	672,4
Обсяг ВВП України, млрд. грн.	1481,6	1677,9
Прогнозовані значення показника відношення державного боргу до ВВП України відповідно до розробленої моделі, %	38,1	40,1
Прогнозовані значення показника відношення державного боргу до ВВП України за даними МВФ, %	39,4	39,0

Джерело [12–18].

номіста Ф. Шнайдера, цей показник в Україні становить 52%. Програмою економічних реформ на 2010–2014 роки «Багате суспільство, конкурентоспроможна економіка, ефективна держава» передбачено зниження цього показника до 30% протягом наступних чотирьох років [23].

Реалізація цієї програми дозволить додатково залучити до державного бюджету України понад 50 млрд. грн. і знизити необхідність державного бюджету у фінансових ресурсах, залучених на кредитній основі.

За прогнозними даними державного бюджету України на 2013 та 2014 роки, планується утримання обсягу державного боргу на рівні, що не перевищує 28% ВВП, що має сприяти покращенню іміджу України як інвестиційно привабливої держави, зміцнити довіру іноземних інвесторів, зменшити уразливість фінансової системи країни в умовах несприятливої кон'юнктури зовнішніх фінансових ринків.

За даними прогнозу державного бюджету України на 2013 та 2014 роки [20], передбачається скорочення дефіциту державного бюджету з 1,6% ВВП у 2012 році до 1% у 2013 та 1,5% у 2014 році, що забезпечить помірковане зростання темпів державного боргу, яке не перевищуватиме темпи зростання ВВП.

В Україні боротьба з незбалансованістю бюджету розпочалася з прийняття Програми економічних реформ Президента України на 2010–2014 роки «Заможне суспільство, конкурентоспроможна економіка, ефективна держава» [21], нової редакції Бюджетного кодексу [8], прийняття Податкового кодексу [11], Закону України «Про заходи щодо законодавчого забезпечення реформування пенсійної системи» [22]. Однак прийняття цих подекуди не зовсім «популярних» законодавчих актів є реальним початком економічних реформ, що вкрай необхідні нашій державі для подальшого збалансування бюджетів, оскільки прагнення до цього прописане в головному документі держави – ч. 3 ст. 95 Конституції України [10].

Крім того, це дасть можливість переглянути склад та структуру видатків державного бюджету та переорієнтувати соціально спрямований бюджет споживання на бюджет розвитку. Беззаперечною є пріоритетність функції соціального захисту держави своїх громадян, однак і беззаперечним є те, що без налагодженої роботи реального сектору економіки, без відпрацювання реальних стимулів та зацікавленості громадян у створенні суспільного продукту (а не очікуванні соціального захисту) не може йти мова навіть про наявність простого відтворення в економіці держави. Політика управління зовнішнім боргом потребуватиме удосконалення його структури з метою зниження залежності від однієї валюти. Факторами впливу на політику управління зовнішнім боргом є також динаміка валютного курсу та розмір валютних резервів НБУ. В періоди кризи деякі фахівці відстоюють погляд про необхідність девальвації національної валюти з метою підвищення конкурентоспроможності експортних підприємств. Такий захід, з одного боку, збільшить виручку

для суб'єктів підприємницької діяльності, а з іншого – приведе до зростання зовнішнього боргу за рахунок його переоцінки. Формується ситуація, коли ризики експортних компаній перекладаються на економічну систему країни в цілому, оскільки приріст зовнішнього боргу через курсові коливання буде змушений сплачувати кожен громадянин у формі податкових платежів.

Політика управління зовнішнім боргом має враховувати можливість активізації курсових ризиків за рахунок зовнішніх джерел впливу, пов'язаних із загальною кон'юктурою на світових валютних фінансових ринках. У разі істотної переваги однієї валюти над іншими у структурі зовнішньої заборгованості держава опиняється залежною від політики тих урядів, у валюті яких здійснені основні запозичення України.

Висновки

Отже, значні рівні дефіциту бюджету та, як наслідок, стрімке зростання державного боргу протягом останніх років стали суттєво впливати на стан економіки країни. Виникла нагальна необхідність у проведенні більш якісного аналізу макроекономічного впливу бюджету.

У науковій літературі зустрічаються твердження, що дефіцит бюджету може мати позитивний вплив на поживлення економічного життя. З цим можна погодитися тільки частково, тому що не сам дефіцит може сприяти економічній активності, а методи його використання. Економіка України потребує значних фінансових ресурсів для проведення реформ у багатьох сферах. Обмеження фінансування дефіциту бюджету за умов недостатності інвестиційних ресурсів зменшує обсяги видатків, що спрямовуються на розвиток економіки та розв'язання соціальних проблем, тому необхідна активна політика щодо збільшення фінансування державного бюджету.

Список використаних джерел

1. Богдан Т.П. Управління державним боргом і макрофінансові ризики в економіці України / Т.П. Богдан // Фінанси України. – 2011. – №1. – С. 13–23.
2. Дьяконова І. Бюджетний дефіцит і його регулювання у перехідній економіці України: Дис... канд. екон. наук: 08.04.01 / Українська академія банківської справи. – Суми, 2000. – 182 с.
3. Редіна Н.І., Гордєєва Л.П. Дефіцит бюджету й основні шляхи його подолання в Україні // Фінанси України. – 2009. – №5. – С. 93.
4. Павлова Л.П. Економічна характеристика бюджетного дефіциту // Фінанси України. – 2008. – №3. – С. 15–20.
5. Федосов В.М. Фінансова реструктуризація в Україні: проблеми і напрями: Монографія / В.М. Федосов, В.М. Опарін, С.В. Львовичкін. – К.: КНЕУ, 2002. – 387 с.
6. Федосов В., Гладченко Л. Бюджетний дефіцит у контексті західної фінансової теорії і практики // Финансовые риски. – 2009. – №3. – С. 19–32.
7. Чугунов І.Я. Бюджетний механізм регулювання економічного розвитку. – К.: НІОС. 2003. – 488 с.

8. Бюджетний кодекс України від 08.07.2010 №2456–VI [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: // <http://www.rada.gov.ua>
9. Інформація про стан виконання зведеного та державного бюджетів України за 2011 рік (відповідно до звіту Державної казначейської служби України від 24.01.2012) / [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: // http://www.minfin.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=324687&cat_id=77440
10. Конституція України: затверджена 28.06.96 №254/96–BP / Верховна Рада України // Відомості ВРУ. – 1996. – №30. – Ст. 141.
11. Податковий кодекс України / Верховна Рада України – К.: ДП «ІВЦ ДПА України», 2010. – 336 с.
12. Про Державний бюджет України на 2007 рік: закон України від 19.12.2006 №489–V/ Верховна Рада України / [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/>
13. Про Державний бюджет України на 2008 рік: закон України від 28.12.2007 №107–VI/ Верховна Рада України / [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua>
14. Про Державний бюджет України на 2009 рік: закон України від 26.12.2008 №835–VI/ Верховна Рада України / [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua>
15. Про Державний бюджет України на 2010 рік: закон України від 27.04.2010 №2154–VI/ Верховна Рада України / [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/>
16. Про Державний бюджет України на 2011 рік: закон України від 23.12.2010 №2857–VI/ Верховна Рада України / [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/>
17. Про Державний бюджет України на 2012 рік: закон України від 22.12.2011 №4282–VI / Верховна Рада України / [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/>
18. Про Державний бюджет України на 2012 рік: закон України від 06.12.2012 №5515–VI / Верховна Рада України / [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/>
19. Про затвердження програми управління державним боргом на 2012 рік: наказ Міністерства фінансів України від 01.02. 2012 №67 / [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: // <http://www.minfin.gov.ua/c>
20. Прогноз Державного бюджету України на 2013 та 2014 роки [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: // <http://www.minfin.gov.ua/>
21. Програма економічних реформ Президента України на 2010–2014 роки «Заможне суспільство, конкурентоспроможна економіка, ефективна держава» / [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: // <http://www.minfin.gov.ua/c>
22. Про заходи щодо законодавчого забезпечення реформування пенсійної системи: Закон України від 08.07.2011 №3668–VI/ Верховна Рада України / [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/>
23. Результати розміщення облігацій внутрішньої державної позики [Електрон. ресурс] / Національний банк України. Офіційний веб-сайт. – Режим доступу: http://www.bank.gov.ua/Fin_ryn/Rynok_kap/
24. Статистичні дані щодо зовнішнього боргу України [Електрон. ресурс] / Національний банк України. Офіційний веб-сайт. – Режим доступу: www.bank.gov.ua/Statist/index_DEBT.htm

УДК 330.131.5:65.012.2

О.М. КРАВЧЕНКО,
викладач, Чернігівський державний інститут економіки і управління

Аналіз соціально-економічного розвитку України на основі макроекономічних показників

У статті розглянуто вплив динаміки внутрішнього валового продукту України на відповідність соціальних стандартів населення держави. Доведено, що оплата праці найманих працівників відповідно до ВВП залишається досить низькою. Таким чином, соціальна політика держави є невід'ємною складовою стратегії соціально-економічного розвитку України.

Ключові слова: внутрішній валовий продукт (ВВП), динаміка ВВП, соціальний розвиток, соціально-економічний розвиток, продуктивність праці, добробут населення.

В статье рассмотрено влияние динамики внутреннего валового продукта Украины на соответствие социальных стандартов населения государства. Доказано, что оплата труда наемных работников в соответствии с ВВП остается достаточно низкой. Таким образом, социальная политика государства является

неотъемлемой частью стратегии социально-экономического развития Украины.

Ключевые слова: внутренний валовой продукт (ВВП), динамика ВВП, социальное развитие, социально-экономическое развитие, продуктивность труда, благосостояние населения.

The article considers the impact of dynamics of the gross domestic product of Ukraine against social standards in the population of the state. It is shown that the percentage of employee wages pursuant to GDP remains very low. Thus, social policy is an integral part of socio-economic development of Ukraine.

Постановка проблеми. При розробці програм соціально-економічного розвитку України необхідно спиратися на об'єктивну оцінку існуючої ситуації. Ефективність соціаль-

но-економічного розвитку оцінюється за показником внутрішнього валового продукту (ВВП) на душу населення. Наближення соціально-економічних показників України до європейських стандартів потребує інтенсивного розвитку політики держави у сфері формування високої якості життя та підвищення добробуту населення шляхом запровадження високих соціальних стандартів.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Економічному розвитку України в умовах трансформації держави у світове господарство присвятили свої праці такі вітчизняні науковці, як Ю.Г. Рубан, Я.А. Жаліло, Н. Бондар, Л.М. Клівіденко, та інші. Соціально-економічний розвиток України висвітлено у працях таких дослідників, як В.Ф. Беседін, С.А. Єрохін, Ю.К. Зайцев.

Мета статті. Дослідити вплив динаміки внутрішнього валового продукту України в розрахунку на одну особу на відповідність соціальних стандартів як складової соціально-економічного розвитку держави.

Виклад основного матеріалу. На теперішній час в Україні існує система прогнозних та програмних документів стратегічного планування, в яких відповідно до соціально-економічних процесів, що відбуваються в державі, визначаються цілі і пріоритети соціально-економічного розвитку та заходи, які необхідно здійснити для їх досягнення. Одночасно ведеться аналіз відхилення фактичних показників економічного і соціального розвитку від програмної траєкторії та коригування економічної політики для забезпечення досягнення затверджених і проектних показників, у тому числі валового внутрішнього продукту [1]. ВВП (валовий внутрішній продукт) є основним показником результатів економічної діяльності держави на макrorівні, який характеризує сукупну ринкову вартість кінцевих товарів і послуг, вироблених у певному періоді на економічній території країни. ВВП – це найбільш повний показник сумарного обсягу виробництва товарів та послуг у певній країні за певний період. Відповідно ВВП має безпосередній вплив на соціальний розвиток держави. До державних витрат на соціальний розвиток на-

лежать витрати на утримання та розвиток державних закладів освіти та охорони здоров'я.

Для поживлення економіки України необхідне формування платоспроможного попиту через збільшення частини доходів населення в загальній сумі доходів суспільства – ВВП. Для підтримки вітчизняного виробника стратегічно важливо підвищувати доходи найбільш економічно активної частини населення. Збільшення і своєчасна виплата зарплат, пенсій, стипендій та інших соціальних виплат є необхідним чинником для підйому економіки, а отже і зростання соціальної складової соціально-економічного розвитку держави.

На думку Л.М. Клівіденка та Ю.Б. Прокопишина, визначити єдину величину, яка б відображала темпи соціально-економічного розвитку, досить важко. А тому такою величиною слугує на теперішній час внутрішній валовий продукт [5]. Зведені дані внутрішнього валового продукту, витрати, а також дані розрахунку ВВП на одну особу представлені в табл. 1.

Починаючи з 2002 року просліджується тенденція зростання ВВП до 2008 року, що відповідно вплинуло і на зростання ВВП у розрахунку на одну особу. Також у цей період зростали видатки на заробітну плату найманим працівникам. Падіння ВВП у 2009 році, а потім його повільне зростання дещо покращило економічну ситуацію в державі, але це дуже низькі темпи зростання.

Рівень добробуту населення країни віддзеркалюють доходи кожного громадянина. За рівнем економічної активності населення держави ділиться на дві основні групи:

1. Економічно активне населення працездатного віку, що безпосередньо є виробником товарів та послуг, де основним доходом є заробітна плата або дохід від підприємницької діяльності.

2. Економічно неактивне населення, як правило за віковими категоріями, що потребує надання соціальних допомог або утримання.

У 2006 році Верховною Радою України ратифіковано Європейську соціальну хартію, чим підтверджено європейський вибір України. Але Україна не приєдналася до основоположного

Таблиця 1. Динаміка ВВП України

Роки	ВВП, млн. грн.	ВВП в розрахунку на 1 особу, млн. грн.	Витрати на освіту, млн. грн.	Витрати на охорону здоров'я та надання соціальної допомоги, млн. грн.	Оплата праці найманих працівників, млн. грн.	Чисельність населення України, тис. чол.
2002	225810	4,66	X	X	103117	48457,1
2003	267344	5,57	X	X	122188	48003,5
2004	345113	7,25	X	X	157450	47622,4
2005	441452	9,34	X	X	216600	47280,8
2006	544153	11,6	X	X	268631	46929,5
2007	720731	15,45	X	X	351936	46646,0
2008	948056	20,44	43520	29209	470464	46372,7
2009	913345	19,8	49239	34573	451343	46143,7
2010	1082569	23,55	55678	42181	540651	45962,9
2011	1316600	28,76	60896	45738	628111	45778,5
2012 (дані за три квартали)	1400000	30,73	X	X	X	45560,3 (на 1 грудня 2012 року)

* Статистичні дані відсутні.

Джерело: складено та розраховано автором за даними Державної служби статистики України [7].

пункту 1 статті 2 харті, який проголошує право всіх робітників на гідну винагороду, яка забезпечує гідний рівень життя [6, с. 155].

Проаналізуємо зростання мінімальної заробітної плати та прожиткового мінімуму на одну особу громадян України в період з 2002 року по теперішній час (табл. 2).

З 2007 року розрив між прожитковим мінімумом та мінімальною заробітною платою відчутно зменшувався, а з 2010 року вже мінімальна заробітна плата починає переважати прожитковий мінімум. Українськими науковцями відзначено стабільне зростання доходів громадян України починаючи з 2005 року, зокрема синхронне прискорення зростання основних соціальних стандартів – мінімальної заробітної плати, прожиткового мінімуму для працездатних осіб та осіб, які втратили працездатність. Але з 2006 року починається активізація інфляційних процесів [6, с. 157]. Також до негативних рис повільного зростання соціальних стандартів належить відсутність повністю сформованої системи інститутів, яка повинна створювати соціальні мотиви, як-от: мотивацію і стимули до праці. Тобто мотивів не виживання, а розвитку, забезпечення масової потреби у творчій праці, без чого отримання гідного країни місця у світовій системі є неможливим [4, с. 7].

Згідно з величиною ВВП за паритетом купівельної спроможності, що припадає на душу населення України та інших країн Європи, визначено, що цей показник у 2008 році був найнижчим у таких країнах, як Молдова (\$3 тис.), Україна (\$7,3 тис.), Македонія (\$10,8 тис.), Білорусь (\$12,3 тис.), Болгарія (\$13,3 тис.). Найвищий показник мають такі країни, як Люксембург (\$88,8 тис.), Норвегія (\$61,4 тис.), Ірландія (\$43,5 тис.), Швейцарія (\$45,4 тис.), Нідерланди (\$43,1 тис.) [2].

На неможливість визначити реальні доходи населення України має суттєвий вплив тінізація економіки. До пошире-

них видів тіньової діяльності віднесені незаконне повернення податку на додану вартість, зарплати «в конвертах». На думку експертів, від 25 до 50% обороту приватних підприємств не відображено в документах бухгалтерського обліку. Таким чином, ведеться подвійний бухгалтерський облік: один – для контролюючих та податкових органів; інший – для контролю самим підприємцем у процесі своєї діяльності. У малих підприємств тінізація може сягати 80–90%. Тіньовий обіг спостерігається у таких сферах діяльності: торгівля (80%), будівництво (66%), нерухомість (60%), гральний бізнес (53%), громадське харчування (53%), засоби масової інформації (53%), транспорт і перевезення (46%) [3].

Для оцінки рівня і динаміки доходів населення використовуються показники номінального і реального наявного доходу. Номінальний дохід (NT) – кількість грошей, що отримана окремими особами протягом певного періоду. Номінальний дохід характеризує рівень грошових доходів незалежно від оподаткування. Наявний дохід (DI) – дохід, який може бути використаний на особисте споживання і особисті заощадження. Наявний дохід менше номінального доходу на суму податків та обов'язкових платежів, тобто це – засоби, що використовуються на споживання та заощадження. Для вимірювання динаміки наявних доходів застосовується показник «реальні наявні доходи», що розраховується з урахуванням індексу цін. Реальний дохід (RI) являє собою кількість товарів і послуг, які можна купити на наявний дохід протягом певного періоду, тобто з поправкою на зміну рівня цін.

Проаналізуємо рівень доходів населення згідно офіційних даних (табл. 3).

За даними Державної служби статистики України, номінальні доходи населення держави за третій квартал 2011

Таблиця 2. Динаміка мінімальної заробітної плати та прожиткового мінімуму, грн.

Роки	Мінімальна зарплата станом на 1 січня	Прожитковий мінімум станом на 1 січня	Різниця між min з/п та прожитковим min, (+/-)
2002	140	342	-202
2003	185	342	-157
2004	205	362,23	-157,23
2005	262	423	-161
2006	350	453	-103
2007	400	492	-92
2008	515	592	-77
2009	605	626	-21
2010	869	825	+44
2011	941	894	+53
2012	1073	1017	+56
2013	1147	1176	+29

Джерело: складено та розраховано автором за даними Мінфіну України [8].

Таблиця 3. Динаміка доходів населення України, млн. грн.

Роки	Номінальні доходи	Реальні наявні доходи	Доходи в розрахунок на 1 особу
2008	845641	634493	13716,3
2009	894286	661915	14372,8
2010	1101175	847949	18485,6
2011	1251005	971231	21249,5
2012*	648170	490874	10763,8

* Дані за перший та другий квартали.

Джерело: складено автором за офіційними даними Державної служби статистики України [7].

Таблиця 4. Динаміка середньомісячної заробітної плати, грн.

За видами економічної діяльності	У розрахунку на одного працівника по роках										
	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Промисловість	485	591	743	967	1212	1554	2017	2117	2580	3120	3500
в т.ч.: добувна	610	701	910	1246	1536	1970	2681	2894	3539	4370	4881
переробна	441	553	701	905	1137	1456	1849	1856	2281	2759	3085
Сільське господарство	178	210	295	415	553	733	1076	1206	1430	1800	2023
Транспорт і зв'язок	573	685	843	1057	1328	1670	2207	2409	2726	3138	3474
Фінансова діяльність	976	1051	1258	1553	2050	2770	3747	4038	4601	5340	5954
Освіта	267	340	429	641	806	1060	1448	1611	1889	2081	2527
Охорона здоров'я та надання соціальної допомоги	223	279	351	517	658	871	1177	1307	1631	1778	2201

Джерело: Державна служба статистики України [7].

року порівняно з аналогічним періодом 2010 року зросли на 15,9%. За дев'ять місяців 2011 року наявний дохід, який може бути використаний населенням на придбання товарів і послуг, збільшився на 19,7%. Реальний наявний дохід, визначений з урахуванням цінового фактора, за цей же час зріс на 10,3%. Наявний дохід у розрахунку на одну людину за третій квартал 2011 року збільшився на 20,1%, ніж у відповідному періоді 2010 року. Витрати населення в третьому кварталі 2011 року зросли на 20,7%. У 2010 році доходи населення зросли на 23,1% у порівнянні з 2009 роком [7]. Проаналізуємо динаміку середньомісячної заробітної плати за видами економічної діяльності в розрахунку на одного працівника (табл. 4).

Як видно з табл. 4, зростання середньомісячної заробітної плати у галузях промисловості, транспорту та фінансової діяльності випереджає зростання у сільському господарстві, що призводить до постійного відтоку робочої сили із сільської місцевості до центрів з більш розвиненою промисловістю. Також дуже низька середньомісячна заробітна плата в галузях, що становлять соціальну складову соціально-економічного розвитку держави, таких як освіта та охорона здоров'я і надання соціальної допомоги.

За офіційними даними Державної служби статистики, станом на третій квартал 2012 року зайнятість населення України становила 20 856 000 осіб, у тому числі 6,6% безробітних громадян України від загальної кількості економічно активного населення. На зайнятість населення має безпосередній вплив кількість існуючих робочих місць на діючих підприємствах держави. В Україні кількість підприємств та організацій станом на 1 лютого 2012 року становила 1 325 286 одиниць, у тому числі зі статусом юридичної особи – 1 270 235 одиниць, без статусу юридичної особи – 55 051 одиниця. Найбільша кількість підприємств та організацій зареєстрована в м. Києві – 259 897 одиниць, у Дніпропетровській області – 104 019 одиниць, у Донецькій області – 96 334 одиниці [7].

Таким чином, збільшення грошових доходів населення є фактором економічного зростання такими шляхами:

- 1) платоспроможний попит на внутрішньому ринку товарів та послуг підвищує ділову активність;
- 2) формування заощаджень у різних формах трансформується банківською та страховою системами у внутрішні

інвестиційні ресурси держави, підвищує інвестиційну активність та сприяє соціально-економічному розвитку;

- 3) підвищення продуктивності праці, що має безпосередній вплив на соціально-економічний розвиток через ефективність функціонування національної економіки.

Висновки

В умовах сучасної економічної ситуації зростає вплив держави в особі її органів управління стосовно регулювання доходів населення, особливо економічно активної його частини. На нашу думку, неможливим є скорочення відстані між багатими і бідними, але сприяння зміцненню середнього класу суспільства є запорукою економічного зростання України. Автором пропонуються такі заходи:

1. Зниження податкового тиску, що дасть можливість зменшити тіньовий сектор економіки.
2. Збільшення вартості робочої сили в системі видатної частини ВВП. Адже дешева робоча сила, хоча і вважається одним із позитивних чинників притоку інвестицій, у той же час є фактором регресу людського розвитку.
3. Зменшення економічно неефективних пільг для окремих груп громадян України (наприклад, безкоштовний проїзд у транспорті), що призводить до зниження продуктивності праці на громадському транспорті.
4. Наближення рівня життя населення до загальноєвропейських соціальних стандартів.
5. Урегулювання законодавчих актів України відповідно до європейських правових актів у сфері економічного і соціального розвитку з метою виправлення колізій, а також дублювання і плутанини деяких правових норм.

Список використаних джерел

1. Беседін В.Ф. Структурні компоненти та зміст систем документів стратегічного планування соціально-економічного розвитку України [Текст] / В.Ф. Беседін, О.Г. Пенюкова // Формування ринкових відносин в Україні: збірник Науково-дослідного інституту. – Київ. – 2010. – №5 (108). – С. 3–9.
2. Бондар Н. Компаративний аналіз соціально-економічного розвитку України та інших європейських країн [Текст] / Н. Бондар // Економіка України: науковий журнал. – Київ: Видавництво «Преса України», 2011. – №9 (598). – С. 64–75.

3. Єрохін С.А. Оцінювання сучасного стану соціально-економічного розвитку України і напрямки її трансформації [Текст] / С.А. Єрохін, О.А. Кириченко // Актуальні проблеми економіки: науковий економічний журнал національної академії управління. – К. – 2011. – №5 (119). – С. 27–41.

4. Зайцев Ю.К. Соціалізація економіки України та системна трансформація суспільства: методологія і практика: Монографія [Текст] / Ю.К. Зайцев. – К.: КНЕУ, 2002. – 188 с.

5. Клівіденко О.М. Вплив доходів державного бюджету на соціально-економічний розвиток України [Текст] / Л.М. Клівіденко,

Ю.Б. Прокопишин // Формування ринкових відносин в Україні: збірник Науково-дослідного інституту. – Київ. – 2011. – №6 (121). – С. 46–49.

6. Україна в 2005–2009 роках: стратегічні оцінки суспільно-політичного та соціально-економічного розвитку: Монографія [Текст] / За заг. ред. Ю.Г. Рубана. – К.: НІСД, 2009. – 655 с.

7. Державна служба статистики України [Електрон. ресурс] / Режим доступу: www.ukrstat.gov.ua

8. Офіційний сайт Міністерства фінансів України [Електрон. ресурс] / Режим доступу: <http://index.minfin.com.ua/site/>

І.П. ЮГА,
здобувач, Кримський інженерно-педагогічний університет

Податкова система України в умовах трансформаційного періоду національної економіки

Стаття присвячена аналізу та оцінці податкової системи України в умовах трансформації національної економіки. Наведені принципи, які формують податкову систему, надані пропозиції щодо вдосконалення податково-бюджетного регулювання в Україні.

Ключові слова: податкова система, Податковий кодекс, податки, бюджет, пільги.

Статья посвящена анализу и оценке налоговой системы Украины в условиях трансформации национальной экономики. Определены принципы, формирующие налоговую систему, сформулированы предложения по совершенствованию бюджетно-налогового регулирования в Украине.

Ключевые слова: налоговая система, Налоговый кодекс, налоги, бюджет, льготы.

The article is devoted to the analysis and evaluation of the tax system of Ukraine in a transformation of the national economy. Sets out the principles that form the tax system, makes proposals to improve fiscal control in Ukraine.

Keywords: tax system, Tax code, tax, budget, benefits.

Постановка проблеми. Питання вдосконалення оподаткування знаходиться в центрі уваги наукової і суспільної думки. Особливо сьогодні, в умовах трансформаційного періоду національної економіки, назріла необхідність податково-бюджетного регулювання в Україні замість проведення суто фіскальної податкової політики. Крім цього, сьогодні на державному рівні визнано гостроту проблеми оподаткування, пов'язаної з надмірністю податкового тягаря. Останній і є однією з причин фінансової нестабільності підприємств, зменшення сукупного попиту і економічної кризи.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Віддаючи належне напрацюванням багатьох вчених, зокрема

таких як О.Д. Василик, В.П. Вишневський, О.Д. Данілов, Н.П. Фліссак, С.О. Левочкин, В.М. Федосов та багатьох інших, слід відзначити, що багато проблем оподаткування ще не знайшли однозначного трактування. Залишаються дискусійними питання щодо принципів побудови і напрямів реформування податкової системи з урахуванням особливостей трансформаційного періоду. Значні розбіжності спостерігаються у поглядах вчених-економістів на структуру податкової системи; параметри податкового навантаження на економіку; необхідність диференціації ставок податків; сферу використання податкових пільг, які породжують негативні наслідки в практиці оподаткування. При реформуванні національної податкової системи не в повній мірі враховується досвід реформування податкових систем у розвинутих і постсоціалістичних країнах. У зв'язку з розробкою в деяких постсоціалістичних країнах податкових кодексів центральною проблемою обговорення стали напрями вдосконалення оподаткування, насамперед кількісні параметри податкових ставок, пільгове та спрощене оподаткування, загальний рівень податкового тягаря.

Мета статті. Проаналізувати податкову систему як необхідну ланку економічних відносин у суспільстві з моменту виникнення держави. Розвиток і зміна форм державного устрою завжди супроводжуються вдосконаленням системи податків, адже вони є платою суспільства за виконання державою її функцій.

Виклад основного матеріалу. Серед численних економічних проблем, які постали перед Україною у період ринкових відносин ведення господарства, чільне місце посідає створення ефективної системи оподаткування юридичних і фізичних осіб. У цьому зацікавлена як держава, податкові органи, так і платники податків. Чинна податкова система

потребує якісного реформування. Таке реформування має здійснюватися цілеспрямовано, системно, відкрито, виважено за складовими і поступово у часі [1].

Діюча сьогодні в Україні система оподаткування формувалася протягом останнього десятиріччя. Вона відіграла свою позитивну роль на етапі становлення України як незалежної держави. Однак подальший розвиток ринкових відносин та поглиблення ринкових перетворень усе більше підкреслюють наявні в ній недоліки. Податкова система в кожній країні є основою економічної системи [2]. Вона, з одного боку, забезпечує фінансову базу держави, а з іншого – виступає головним важелем реалізації державної економічної політики. В умовах трансформації економіки виконання доходної частини державного бюджету України є одним із актуальних завдань, успішне вирішення якого створює сприятливі умови для суспільного розвитку.

Система оподаткування сьогодні не задовольняє ні державу, ні платників податків. Цілий ряд прорахунків та перекосів, які були допущені при її створенні, призвели до того, що податки не виконують повноцінно ані фінансової, ані стимулюючої функцій. Сфера матеріального виробництва практично задужена податками, що веде до скорочення оподатковуваних оборотів, а отже і до зменшення бюджетних надходжень. У результаті функціонуюча податкова система замість стимулювання виробництва спричиняє його скорочення, а замість поповнення доходної частини бюджету – призводить до його зубожіння. Суть проблеми полягає в тому, що при створенні цієї системи не було повною мірою враховано теоретичні принципи оподаткування, виведені на підставі багатовікового досвіду. Тому треба проаналізувати відповідність функціонуючої в Україні системи оподаткування існуючим теоретичним принципам.

Одним з основоположників податкової теорії А. Смітом сформульовані такі чотири принципи оподаткування [7]:

1) податки мають рівномірно розподілятися між джерелами доходів, а кожен окремий податок повинен однаково припадати на те джерело, на яке він спрямований;

2) час сплати, спосіб сплати і розмір податку мають бути чітко визначені;

3) податок повинен стягуватися в такій формі і таким способом, які найбільш зручні для платника;

4) податок повинен стягуватися таким чином, щоб на його вилучення витрачалось якомога менше грошей зверх того, що надходить до Державного казначейства.

Застосування першого принципу в Україні можна проаналізувати на прикладі податків на споживання (ПДВ, акцизний збір, мито) [3]. Ці податки повинні впливати на всі джерела доходів. Але тут слід врахувати той факт, що найбільший тягар цих податків лягає на кінцевого споживача. Вони знову ж таки впливають не на всі джерела доходів однаково, а в основному на заробітну плату. Цими податками ми найбільше скорочуємо платоспроможний попит населення, а отже і обсяги виробництва товарів народного споживання.

І знову ж завдячувати треба саме нерівномірному розподілу податків між джерелами доходів. Звичайно, інакше не прямі податки впливати не можуть. Але, очевидно, при розробці ставок оподаткування необхідно брати до уваги рівень реальних доходів населення. [4] Не можна забувати аксіому: з падінням попиту з боку населення згасає й виробництво.

У країнах із перехідною економікою непрямі податки (ПДВ та акциз) відіграють важливу роль у забезпеченні надходжень до бюджету. Адже можливості ухилення від їх сплати значно менші, ніж для прямих податків. Натомість на прямі податки найбільшою мірою покладаються країни з розвинутими інститутами податкової системи та високою податковою культурою. Потрібно пам'ятати, що від зниження ставок непрямих податків найбільшою мірою виграють виробники, а не споживачі. Лише на конкурентних ринках зниження ставок ПДВ призведе до зменшення ціни товарів та послуг [5]. Натомість у багатьох секторах економіки зменшення ставок ПДВ сприятиме зростанню рентабельності підприємств, які будуть залишати у своєму розпорядженні кошти, що раніше йшли на сплату ПДВ. Позитивним моментом таких змін є зменшення вхідного порога для входження нових підприємств на ринок, оскільки вища рентабельність дозволить новим підприємствам інвестувати більші обсяги коштів у розширення виробництва. Це, своєю чергою, має привести до розвитку конкурентного середовища на ринках товарів та послуг. Мінімальна ставка ПДВ у країнах ЄС не може бути нижчою ніж 15%.

Тому, зважаючи на прагнення України інтегруватися до європейського співтовариства, необхідно враховувати ці вимоги. Доцільність застосування зменшених або нульових ставок податку на додану вартість є достатньо спірною. Використання знижених (нульових) ставок запроваджується, як правило, з метою здешевлення ряду соціальних товарів та послуг для населення [6]. Однак зниження ставок ПДВ не обов'язково призводить до здешевлення товарів. Окрім того, зменшення податкових ставок призводить до зменшення податкових платежів усіх соціальних груп, а не лише найбідніших. Запроваджуючи нульові ставки ПДВ на товари та послуги, потрібно пам'ятати, що відповідно до норм Світової організації торгівлі ці ж самі знижені ставки потрібно буде застосовувати і щодо імпортованої продукції. Ця вимога є елементом забезпечення «національного режиму» – одного з ключових принципів СОТ. Тому така допомога національному виробнику, що автоматично поширюватиметься і на іноземних постачальників, буде дорого коштувати бюджету.

Стосовно сучасного стану, і зокрема української дійсності, другий принцип потребує незначного уточнення, яке враховувалося багатьма теоретиками при поясненні цього визначення – до того, як почнеться період дії того чи іншого податку. А у цьому наша держава допускає значні порушення. Протягом всього періоду незалежності час від часу вводилися в дію ставки податків заднім числом. Аналогічна справа із введенням чи скасуванням деяких пільг та інше. Закони в галузі оподаткування спішно приймалися, починали

діяти, а їхня публікація провадилася з великим відривом у часі. Мали місце випадки, коли законодавчі акти вже застосовувалися на практиці, а інструкції щодо їхнього використання не були зроблені і надходили до виконавців через тижні, а то й через місяці. Усе це породжує плутанину, постійну необхідність перерахунків, що призводить до великих труднощів у роботі фінансового апарату підприємств. Платник повинен завчасно бути проінформований про підготовку, ведення в дію чи зміну податкового законодавства.

Щодо останнього принципу, то А. Сміт мав на увазі два таких моменти [7]:

1) податок може вимагати від платника більшу кількість грошей, ніж та, що продиктована потребами казни, через занадто роздутий штат чиновників-збирачів;

2) високий рівень оподаткування може спричинити обмеження виробництва і зайнятості у ньому, що потребує додаткових витрат для забезпечення засобами існування значної частини населення.

Звертаючись до засад управління податками, визначених свого часу А. Смітом, можна зауважити, що ці принципи не завжди ефективно працюють у вітчизняній системі оподаткування. Так, варто пригадати еволюцію податку на додану вартість і податку на прибуток підприємств, часті зміни розмірів ставок мита та акцизів, досить високі тарифи відрхувань у державні цільові фонди соціального спрямування, відсутність стимулюючого впливу при справлянні прибуткового податку з громадян тощо. Не можна назвати простими і доступними для розуміння законодавчі акти щодо цих податків у тому вигляді, в якому вони існують сьогодні. Розрахунки цих податків стали заплутаними і незручними як для платників, так і для контролюючих органів. Негативно впливають на якість роботи платників податків, а також працівників податкових служб, які контролюють правильність нарахування і сплати податків, наявні розбіжності, сумнівні тлумачення окремих термінів, положень, визначених у законах і підзаконних актах.

Одним із недоліків податкової системи України, на який є багато нарікань із боку платників податків, є досить часті перевірки їхньої діяльності працівниками податкових органів та інших державних структур.

Таким чином, можна констатувати, що в Україні розроблено законодавчу базу, яка регламентує справляння податків, і створено адміністративні органи, які контролюють виконання законодавства суб'єктами господарювання, але сказати, що податкова система є ефективною і досягає свого функціонального призначення, не можна. Надмірне підвищення норми оподаткування призводить до збільшення доходів тіньової економіки і згорання легального бізнесу, а також до скорочення податкової бази.

Тому важливе місце у здійсненні оптимальної податкової політики відводиться принципу фіскальної достатності, який полягає у здійсненні податкової політики, необхідної для забезпечення такої величини податкових надходжень, яка оптимально бажана з огляду на проголошену економічну доктрину.

Рівень податкової ставки має враховувати можливості платника податку, тобто рівень його доходів. Оскільки можливості різних фізичних і юридичних осіб неоднакові, для них мають бути встановлені диференційовані податкові ставки. Платежі кожного до бюджету мають бути пропорційні його доходам, і винятки для окремих осіб неприпустимі [8]. Порушення цього принципу призведе до того, що додаткове податкове навантаження ляже на законслухняних платників податків або на тих, хто має можливості ухилитися від оподаткування.

У процесі реформування системи оподаткування в Україні важливою проблемою є не лише рівень податкового тягаря, а й оптимальне поєднання прямих і непрямих податків. Слід зазначити, що в останні роки у вітчизняній системі оподаткування спостерігається тенденція до збільшення частки прямих податків, що відповідає практиці розвинутих країн. Непрямі податки хоч і зручніші для фіскальних органів з позиції їхнього стягнення, однак їх сплата лягає тягарем на плечі кінцевого споживача. Тому переважання справедливих прямих податків дасть змогу уникнути таких негативних наслідків, як зубожіння більшості населення, подальший спад і занепад вітчизняного виробництва, нездатного конкурувати з дешевою продукцією іноземних фірм, тощо.

У трансформаційній період економіки в Україні необхідно докорінно змінити ставлення до місцевих податків і зборів, суттєво підняти їхнє значення у формуванні дохідної частини місцевих бюджетів. Найсуттєвішими вадами місцевого оподаткування є незначна фіскальна роль податків і зборів та відсутність прав у органів місцевого самоврядування запроваджувати на своїй території власні податки і збори. Річ у тім, що на місцях завжди є свої особливі об'єкти оподаткування, які можуть відчутно наповнити місцеві бюджети, а отже, дати змогу спрямувати додаткові кошти на розв'язання економічних і соціальних проблем регіонів.

Як свідчить практика, неможливо побудувати ефективну податкову систему, не сформувавши платника податку як елемент податкової системи, як суспільний інститут. Для цього потрібно проводити всебічну організаційну і просвітницьку роботу з платниками податків, урегулювати і вдосконалювати інформаційні потоки між платниками податків та органами контролю за їх сплатою, а також враховувати соціально-культурні й психологічні особливості громадян країни, усталені традиції при прийнятті рішень у галузі оподаткування.

Сплата податків має носити обов'язковий характер. Система штрафів і санкцій, громадська думка у країні мають бути сформовані таким чином, щоб несплата або несвоєчасна сплата податків були менш вигідні платникові, ніж вчасне і чесне виконання зобов'язань перед бюджетом.

В умовах економічної нестабільності, існування різного роду механізмів, приховування прибутків та ухилення від сплати податків удосконалення системи оподаткування в Україні та підвищення її ефективності має йти шляхом пошуку найбільш надійних та стабільних джерел сплати податків. Поряд із цим виходячи з вимог податкової реформи одним із

пріоритетних її напрямів має стати реальне полегшення податкового тиску на економіку за допомогою розширення переліку об'єктів оподаткування.

Висновки

Таким чином, на вирішальному етапі податкових реформ, коли основним мотивом економічної політики стає безпосередня орієнтація держави на зростання добробуту народу, на поживлення підприємництва, на посилення ринкових регуляторів у стимулюванні відродження національної економіки, назріла гостра необхідність невідкладного реформування податкової системи, створення цілісного, узгодженого, стабільного та раціонального податкового законодавства. Все це й обумовлює необхідність реформування податкової системи та створення і прийняття єдиного всеохоплюючого податкового закону – Податкового кодексу України. Зазначений законопроект є першим кроком на шляху створення досконалої системи оподаткування з високим рівнем збирання податків і має на меті регулювання відносин оподаткування, визначає принципи побудови податкової системи, перелік податків, зборів та інших обов'язкових платежів, що підлягають сплаті до бюджетів усіх рівнів, визначає методику їхнього обчислення, ставки оподаткування, правовий стан платників податків, порядок адміністрування податків, а також порядок і умови застосування фінансових санкцій до платників податків за порушення податкового законодавства.

Податковий кодекс України враховує те, що саме податки є ефективним знаряддям реалізації державної політики соціально життєдіяльності суспільства, а саме: перерозподілу національного доходу в соціальному, віковому, територіальному галузевому аспектах; компенсації недоліків ринкових механізмів розміщення ресурсів і забезпечення суспільними благами; заохочення ділової та інвестиційної активності тощо.

Податковий кодекс України забезпечує комплексний підхід у регулюванні податкових відносин, вирішує питання усунення податкового законодавства та забезпечує гармонізацію його з нормами іншого законодавства України.

Усі відображені питання у Податковому кодексі реформують податкове законодавство у напрямі диференційованого розподілу податкового навантаження між платниками податків, спрощення механізму оподаткування, чіткого визначення прав і обов'язків платників податків, а також поліпшення роботи органів державної податкової служби з платниками податків, у тому числі забезпечення платників податків інформацією з питань оподаткування.

Забезпечення всіх учасників податкових відносин повною інформацією про те, хто, коли і при яких обставинах має

обов'язки щодо сплати податків, забезпечить прозорість і зрозумілість податкового законодавства, зробить його доступним для всіх платників податків.

Положення Податкового кодексу України спрямовані на необхідність:

- створення в Україні стабільної податкової системи, яка б забезпечувала чітке визначення порядку стягнення податків, його простоту;
- забезпечення чіткого визначення об'єктів оподаткування з метою запобігання випадкам подвійного оподаткування; забезпечення справедливого підходу при оподаткуванні всіх категорій платників податків; упорядкування механізму стягнення податків та посилення відповідальності за ухилення від сплати податків та їх несвоєчасну сплату;
- стимулювання інвестиційних та інноваційних процесів і підтримки технологічного оновлення суспільства; стимулювання малого підприємництва; дотримання міжнародних угод з питань оподаткування;
- реальне забезпечення прав платників податків; створення дієвого механізму контролю.

Вдосконалення податкового законодавства, яке передбачене Податковим кодексом України, має на меті створення умов для подальшого інтегрування України до світової спільноти, адаптації податкового законодавства Європейського Союзу.

Список використаних джерел

1. Василик О.Д. Державні фінанси України: навч. посібник. – К.: Вища шк., 1997. – 376 с.
2. Вишневський В.П. Податки України: теорія та практика. – Донецьк: ІЕП НАН України, 2007. – 112 с.
3. Данілов О.Д., Фліссак Н.П. Податкова система та шляхи її реформування. – К.: Парламентське видавництво, 2009. – 215 с.
4. Златкін Б.С. Податкам – стимулюючу роль // Економіка України, 2009.
5. Левочкин С.О. Податкова структура в Україні та шляхи її вдосконалення // Економіка України. – 2010. – 58 с.
6. Мельник М.В. Податкова система України. – К.: Парламентське видавництво, 2007. – 318 с.
7. Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов. – М.: Эксма, 2007. – 962 с.
8. Налоговый кодекс Украины: по состоянию на 02.04.2012 / Закон Верховной Рады Украины от 02.12.2010 №2755–VI [Електрон. ресурс]: по данным официального сайта Верховной Рады Украины. Режим доступа: <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/2755-17/page>

Еколого-економічна політика у системі управління і регулювання охорони навколишнього природного середовища

Обґрунтовано об'єктивну необхідність здійснення еколого-економічної політики та потребу її регіоналізації. Розкрито зміст і функції управління і регулювання природоохоронної діяльності. Систематизовано види регулюючих впливів, які здійснюються у сфері охорони природи.

Ключові слова: еколого-економічна політика, навколишнє природне середовище, управління і регулювання природоохоронної діяльності.

Обоснована объективная необходимость проведения эколого-экономической политики и потребность в ее регионализации. Раскрыты содержание и функции управления и регулирования природоохранной деятельности. Систематизированы виды регулирующих влияний, которые осуществляются в природоохранной сфере.

Ключевые слова: эколого-экономическая политика, окружающая природная среда, управление и регулирование природоохранной деятельности.

The objective need for environmental-economic policy and the need for its regionalization. Determines the content and functions of management and environmental control. Systematized kinds of regulatory actions taken in the field of nature conservation.

Постановка проблеми. Однією з функцій держави в управлінні національною економікою і суспільством є оптимізація впливу екстерналій. В економіці виникають позитивні й негативні зовнішні ефекти (екстерналії), які не виражаються у грошовій формі, а ринок на них належним чином не реагує. Саме негативні зовнішні ефекти та їхній вплив, наприклад забруднення навколишнього природного середовища, необхідно мінімізувати. Це і є функцією держави. Позитивні ж зовнішні ефекти (наприклад, поширення благ від тих чи інших екологічних програм як на суспільство в цілому, так і на окремі категорії населення) мають активно стимулюватися державою. Реалізація функції оптимізації впливу екстерналій вимагає здійснення державою еколого-економічної політики у системі управління і регулювання охорони навколишнього природного середовища.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Питання реалізації еколого-економічної політики і здійснення природоохоронної діяльності зосереджені у роботах В. Андрейцева, Г. Білявського, В. Джигирей, М. Долішнього, В. Дьомкіна, А. Запольського, Л. Мельника, М. Оробчука, М. Пилипчука, В. Сахаєва, Ю. Туниці, С. Харічкова, В. Шевчука, О. Царенко, І. Яремчука. Проблематика оптимізації при-

родоохоронної діяльності досліджувалася І. Александровим, О. Балацьким, Б. Буркінським, С. Валентей, О. Веклич, Т. Галушкіною, В. Кравцівим, Є. Лавейкіною, Ю. Ніколаєвим, М. Римаром, І. Синякевичем, Ю. Стадницьким, В. Трегобчуком, М. Хилько та іншими. Ідеологія управління і регулювання природоохоронної діяльності відображена у роботах Б. Андрушківа, Й. Завадського, О. Кузьміна, А. Мельник, І. Михасюка, Я. Побурка, В. Яцури.

Мета статті. Ідентифікація ролі і еколого-економічної політики у системі управління і регулювання охорони навколишнього природного середовища; розкриття змісту управління і регулювання природоохоронної діяльності і їхніх функцій.

Виклад основного матеріалу. Відсутність ефективної системи управління у сфері охорони навколишнього природного середовища та більш повільне, ніж очікувалося, проведення структурних реформ і модернізації технологічних процесів в умовах зростання національної економіки призводить до збільшення рівня забруднення та зумовлює підтримку старих, неефективних підходів до використання енергетичних і природних ресурсів. Значне антропогенне та техногенне навантаження на довкілля, перебування близько 15% території України з населенням понад 10 млн. чол. у критичному екологічному стані, перевищення витрат свіжої води на одиницю випущеної продукції в Україні аналогічних показників у Франції в 2,5 раза, Німеччині та Великобританії – у 4,3 раза [1] тощо обумовлюють необхідність розгляду еколого-економічної політики у тісному зв'язку із змінами, які відбуваються в суспільстві, передусім в економічному його базисі, однак без позбавлення її самостійного характеру і з обов'язковим врахуванням специфічних рис. Сьогодні все більше простежується значимість розгляду еколого-економічної політики як системи, яка повинна функціонувати в межах національної економіки з позиції необхідності її екологізації, зниження антропогенного пресингу на навколишнє природне середовище, підвищення рівня екологічної культури суспільства.

Екологічна політика держави не спроможна створити оптимальне соціально-економічне середовище для ефективного функціонування виробничого потенціалу екологобезпечного виробництва. Разом із тим економічна політика держави буде дієвою і повною, коли в ній знайдуть своє відображення завдання та цілі екологічної політики, природоохоронні та ресурсозберігаючі питання. Без вирішення останніх неможливий подальший поступальний розвиток України. При цьому сформований стан навколишнього природного середовища необхідно вважати чинником, який

визначає рівень екологічного потенціалу і від якого значною мірою залежать довготермінові темпи зростання економіки України і можливість піднесення її національного добробуту. Тому реальна економічна та соціальна політика в Україні у процесі інституційно-засадничого просування суспільства до основ ринкової економіки має базуватися на всебічному врахуванні екологічного аспекту.

Аналіз наукової літератури свідчить про відсутність єдиних підходів до визначення поняття «екологічна політика». Систематизація наукових підходів щодо цього поняття дозволяє представити його таким чином (табл. 1).

Спільність наведених визначень полягає в тому, що екологічна політика розглядається як найважливіший засіб зосередження зусиль суспільства в напрямі гармонізації відносин із природою та оптимізації природоперетворюючої діяльності. Недоліками наведених визначень (В. Сахаєв, В. Шевчук, А. Ендрес, М. Реймерс, В. Соколов, М. Кисельов) є те, що у них система дій по забезпеченню екологічної безпеки держави розглядається відокремлено від розуміння еколого-економічної політики як цілеспрямованої діяльності органів державної влади і органів місцевого самоврядування щодо здійснення ними еколого-економічних заходів з використанням методів, що забезпечують реалізацію інтересів суспільства, та без врахування необхідності здійснення програмних планів дій з екологізації державних функцій управління і регулювання, господарської діяльності і суспільства в цілому.

З огляду на це під еколого-економічною політикою слід розуміти систему пріоритетів, програмних заходів та цілеспрямованої діяльності органів державної влади і місцевого самоврядування, інституцій ринкової інфраструктури та суб'єктів господарювання, через систему еколого-економічних заходів, яка спрямована на забезпечення економічної і екологічної безпеки держави та екологічних потреб населення, екологізацію державних функцій управління і регу-

лювання, господарської діяльності, суспільства в цілому і яка враховує напрацьований світовий досвід, стан і особливості власного соціально-економічного розвитку та віддзеркалює перспективи національного розвитку країни.

Природоохоронна діяльність як напрям реалізації еколого-економічної політики вимагає здійснення комплексу заходів природоохоронного характеру, які її формують, і має бути зорієнтована на формування цілісної системи державного управління та регулювання.

Згідно із Законом України «Про охорону навколишнього природного середовища» метою державного управління природоохоронною діяльністю є реалізація законодавчих впливів, забезпечення проведення ефективних заходів щодо охорони навколишнього природного середовища і раціонального використання природних ресурсів, досягнення узгодженості дій державних і недержавних утворень у природоохоронній сфері.

Сутність і зміст управлінської діяльності, пов'язаної із здійсненням природоохоронних дій, реалізується через функції управління природоохоронною діяльністю.

Управління є дією з боку суб'єкта управління на об'єкт управлінського впливу, що спрямована на досягнення певної мети розвитку.

Функції управління природоохоронною діяльністю є відносно відокремленими напрямками діяльності держави, недержавних структур (утворень) в природоохоронній сфері.

Розгляд функцій управління природоохоронною діяльністю за критерієм використовуваних напрямів управлінської діяльності суб'єктами, що мають повноваження екологічного управління, дозволяє відносити їх до двох груп: загальні та спеціальні.

Використовувані напрями управлінської діяльності, які визначають поділ функцій управління на загальні і спеціальні, не є однаковими. Якщо спеціальні функції управління здійснюються за конкретними, визначеними напрямками діяль-

Таблиця 1. Систематизація поняття «екологічна політика»

Автор поняття «екологічна політика»	Зміст (визначення)
В. Сахаєв, В. Шевчук	Розробка пріоритетів на перспективу з урахуванням здоров'я населення і збільшення тривалості життя, відтворення рослинного і тваринного світу, збереження екологічного, генетичного і матеріального базису, природної, історичної спадщини і культури [2]
А. Ендрес	Система заходів, спрямованих на забезпечення якості навколишнього середовища, відтворення природних ресурсів і створення необхідних екологічних умов для життя населення [3]
М. Реймерс	Соціально-економічні управлінські рішення і міжнародні договори, побудовані на розумінні виграшів і недоліків, пов'язаних з екологічним станом територій, акваторій і повітряного простору країни (з урахуванням перспективного розвитку господарства і зміни чисельності і потреб населення) і наявності в межах країни природних ресурсів і характеру природних умов життя [4]
В. Соколов	Сукупність заходів, заснованих на усвідомленому використанні об'єктивних законів розвитку суспільства і природи з метою підтримання соціально-економічних і біологічних умов життя людини в умовах політичної системи, яка забезпечує можливість для населення впливати на вибір мети, завдань, форм, пріоритетів цієї політики [5]
М. Кисельов	Організаційна та регулятивно-контрольна діяльність суспільства і держави, спрямована на охорону та оздоровлення природного довкілля, ефективне поєднання функцій природокористування і природоохорони, забезпечення нормальної життєдіяльності та економічної безпеки громадян [6, с. 38]
І. Синякевич	Принципи і інструменти, що використовуються національними і наднаціональними владними органами, політичними партіями і громадськими організаціями для відстоювання інтересів світової спільноти або окремих груп населення у сфері відтворення, використання і збереження природних ресурсів і довкілля [7]

ності (наприклад, видача лімітів, екологічний моніторинг), то загальні відображають основні стадії процесу управління природоохоронною діяльністю. До них відносяться: законодавчий вплив, який ґрунтується на визначенні основних напрямів політики охорони навколишнього природного середовища; планування, яке є процесом встановлення і деталізації цілей функціонування та розвитку природоохоронної діяльності, визначення етапності і строків їх реалізації, розподілу ресурсних можливостей та покликане забезпечити стабільний еколого-економічний розвиток країни; організація діяльності, як процес формування організаційних структур управління в природоохоронній сфері, яка дозволяє їм ефективно функціонувати з метою досягнення визначених цілей; контроль і нагляд, який є процесом забезпечення досягнення природоохоронних цілей і передбачає встановлення норм та нормативів, оцінку отриманих результатів, забезпечення додержання вимог законодавства про охорону навколишнього природного середовища, здійснення необхідних коригуючих заходів, приведення у відповідність здійснюваних функцій через координацію діяльності; функція мотивації, яка формує поведінкові аспекти реалізації усіх названих вище функцій, передбачає вироблення регуляторів, здатних ефективно впливати на діяльність суб'єктів господарювання і стимулювати економічні процеси у напрямку їх екологізації. Постановка нових завдань, порушення інформаційно-комунікативних зв'язків системи та ін. потребує внесення відповідних корективів через регулюючі впливи. Прогнозування здійснюється для отримання науково обґрунтованих варіантів тенденцій зміни показників якості довкілля, природоресурсного потенціалу. Особливо важливими прогнозування і планування є для прийняття державних економічних рішень, оскільки вичерпні природні ресурси (залізо, пісок, прісна вода, чисте повітря) є фактором, який обмежує можливості економічного розвитку країни. Функція погодження ґрунтується на необхідності максимальної погодженості поточних та стратегічних планів роботи окремих галузей, підприємств, установ і організацій у природоохоронних питаннях.

Спеціальні функції охоплюють: стандартизацію і нормування, видачу ліцензій, видачу лімітів, екологічний моніторинг, екологічну експертизу, екологічний аудит, екологічне страхування, екологічний аудит, інформування про стан довкілля.

Згідно із Законом України «Про основні засади (Стратегія) державної екологічної політики на період до 2020 року» [8] метою національної екологічної політики є стабілізація і поліпшення стану навколишнього природного середовища України шляхом інтеграції екологічної політики до соціально-економічного розвитку України для гарантування екологічно безпечного природного середовища для життя і здоров'я населення, впровадження екологічно збалансованої системи природокористування та збереження природних екосистем.

Наприклад, Стратегією екологічної політики України до 2020 року зазначено, що довгостроковими цілями і завданнями національної екологічної політики, що спрямовані на екологічно збалансоване функціонування сфери ЖКГ, є: цілі щодо розвитку та реконструкції систем водопостачання та водовідведення; цілі щодо поводження з твердими побутовими відходами; інституційні цілі (табл. 2).

Неспроможність механізму ринкового саморегулювання вирішити коло ключових проблем розвитку економічної та соціальної систем (забезпечення соціального захисту населення, усунення негативних зовнішніх ефектів та ін.) зумовила виникнення зовнішнього регулювання. У широкому розумінні під регулюванням розуміють «різновид автоматичного управління, автоматичне підтримання сталості основних характеристик керованого об'єкта» [9, с. 78]. Разом із тим регулювання як одна із функцій управління зорієнтоване на підтримку функціонування об'єкта, а не на його розвиток. Регулювання виникає внаслідок того, що в результаті впливу зовнішніх і внутрішніх факторів у наявну організацію системи природоохоронної діяльності вносяться відповідні корективи. Збурення у системі природоохоронної діяльності можуть бути зумовлені постановкою нових завдань, розвитком інформаційно-комунікативних зв'язків тощо. Завдання регулювання полягає у підтриманні та оптимізації стану впорядкованості керованої підсистеми.

Регулювання природоохоронної діяльності є багатофункціональною сферою діяльності як державних, так і суспільних та інших інституцій. Воно може діяти як цілісна система (наприклад, державна), як окрема загальна функція (наприклад, регулювання охорони навколишнього природного середовища), як конкретна функція (наприклад, регулювання викидів забруднюючих речовин в атмосферу стаціонарними джерелами).

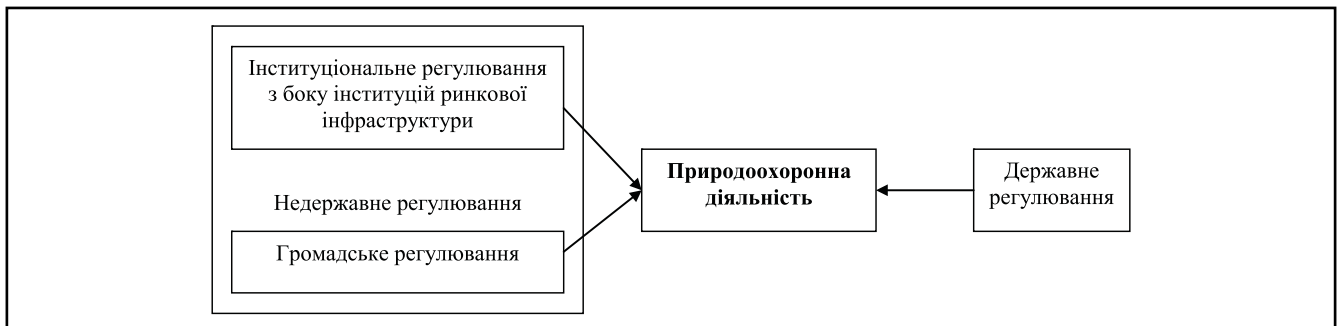
Таблиця 2. Довгострокові цілі та завдання національної екологічної політики, що спрямовані на екологічно збалансоване функціонування сфери ЖКГ, визначені Стратегією екологічної політики України до 2020 року [8]

Цілі щодо розвитку та реконструкції систем водопостачання та водовідведення	Цілі щодо поводженню з побутовими відходами	Інституційні цілі
Забезпечення підприємств питного водопостачання та водовідведення ресурсо- та енергозберігаючими технологіями підготовки питної води та очищення стічних вод і відповідним обладнанням та приладами контролю (ціль – міста забезпечити каналізаційними мережами до 2020 року на 100%; селища забезпечити централізованим водопостачанням до 2020 року на 97%; сільські населені пункти забезпечити каналізацією до 2020 року на 10%)	Модернізація та покращення систем та об'єктів збирання, переробки, утилізації і захоронення відходів (ціль – будівництво нових сміттєпереробних заводів)	Формування ефективної системи для регулювання діяльності підприємств водно-комунального господарства; нормативно-правове та науково-технічне забезпечення з урахуванням стандартів, технологій, засобів і методів, прийнятих у Європейському Союзі

Таблиця 3. Функції державного регулювання природоохоронної діяльності*

Функція	Зміст
Цільова	Передбачає визначення цілей, пріоритетів і основних напрямів реалізації еколого-економічної політики
Регламентуюча (нормативна)	Полягає у встановленні державою за допомогою законодавчих та нормативно-правових актів правил діяльності для суб'єктів господарювання
Коригуюча	Зводиться до коригування (лат. – виправляти) розподілу ресурсів в економіці з метою усунення негативних екстерналій
Обмежувальна	Грунтується, наприклад, на лімітуванні: викидів забруднюючих речовин в атмосферу задля зменшення забруднення довкілля; використання ресурсів через запровадження цін за природні ресурси з метою обмеження інтенсивності їх споживання
Заборонна	Полягає у стимулюванні впровадження заходів, «що забезпечують випуск товарів за ресурсозберігаючими і менш шкідливими для довкілля технологіями лише в умовах реального вибору з числа наявних альтернатив, які надає ринкова економіка. За умов же економічного занепаду екологічні вимоги громадськості можуть легко поступитися (і поступаються!) вимогам виробничо-меркантильним (споживацьким), збільшуючи ймовірність застосування будь-яких технологій, навіть більш шкідливих ніж ті, проти яких попередньо виступала громадськість» [6]
Інформаційна	Передбачає відображення того, яким чином пов'язані з використанням природних благ процеси, що відбуваються в природі, суспільстві і технічних системах, впливають на вартісні показники діяльності економічних суб'єктів
Соціальна	Визначається потребою у забезпеченні належних соціально-економічно-екологічних умов життя суспільства, відповідного рівня і якості життя населення

* Джерело: сформовано автором з використанням [6].



Види регулювання природоохоронної діяльності*

* Джерело: сформовано автором самостійно.

Зміст регулятивної діяльності держави розкривається через виконання функцій (табл. 3), які, своєю чергою, реалізуються через механізм державного регулювання.

Регулювання природоохоронної діяльності здійснюється з боку різних суб'єктів, в якості яких, загалом, виступають особи та інститути, які приймають практичні рішення щодо державного впливу на суб'єктів господарювання та їх природоперетворювальну діяльність і здатні їх здійснювати. Це зумовлює декілька видів регулювання природоохоронної діяльності, які відображені на рисунку.

Необхідність регіональної диференціації управлінських рішень, спрямованих на запобігання погіршенню стану природного середовища, стабілізацію й покращення екологічної ситуації та раціональне використання природних ресурсів, пов'язана з особливостями соціально-економічних процесів у регіонах. Натомість екологічна ситуація в Україні має своє територіальне забарвлення, яке різниться як характером і гостротою проблем, так і можливостями їхнього вирішення. Це зумовлює потребу регіоналізації природоохоронної політики, здійснення державних і недержавних регулюючих впливів, адекватних можливостям і потребам окремих територій.

Висновки

Державна політика у галузі охорони навколишнього середовища покликана забезпечувати реалізацію державних екологічних інтересів, створювати умови для задоволення територіальних екологічних інтересів зусиллями самих регіонів. Крім того, захист довкілля має реалізовуватися шляхом здійснення на цей процес недержавних регулюючих впливів. У цьому відношенні визначальну роль має відігравати законодавче закріплення прав, повноважень і відповідальності між різними гілками влади, а також розмежування повноважень між органами виконавчої влади, розподіл функцій між рівнями управління з метою здійснення адекватних і дієвих регулюючих впливів.

Список використаних джерел

1. Про схвалення Концепції національної екологічної політики України на період до 2020 року. Розпорядження Кабінету Міністрів України від 17.10.2007 №880-р // [Електрон. ресурс] – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/880-2007-%D1%80>
2. Сахаєв В.Г., Шевчук В.Я. Економіка і організація охорони навколишнього середовища: Підручник / В.Г. Сахаєв, В.Я. Шевчук – К.: Вища школа, 1995. – 272 с.

3. Эндрэс А. Экономика окружающей среды / Пер. с нем. / А. Эндрэс. – К.: Либідь, 1995. – 168 с.
4. Реймерс Н.Ф. Экология (теории, законы, правила, принципы и гипотезы) / Н.Ф. Реймерс. – М.: Россия молодая, 1994. – 367 с.
5. Соколов В.В. Очерки истории экологической политики России / В.В. Соколов. – СПб.: Изд-во СПб УЭФ, 1994. – 116 с.
6. Кисельов М. Екологічна політика та державотворення / М. Кисельов // Схід. – 1998. – №4. – С. 38–40.

7. Сиякевич І.М. Пріоритетні інструменти екологічної політики / І.М. Сиякевич // Фінанси України. – 2000. – №10. – С. 139–147.
8. Про основні засади (Стратегія) державної екологічної політики на період до 2020 року. Закон України // [Електрон. ресурс] – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2818-17>
9. Завадський Й.С. Менеджмент / Й.С. Завадський – К.: УФІМБ, 1997. – 312 с.

УДК [330.33:330.131.7]:330.342

Г.Ю. ЯЦЕНКО,
аспірантка, ДУ Інститут економіки та прогнозування НАН України

Ризики та умови розповсюдження криз в економіках емерджентного типу

У статті виявлено основні характеристики країн емерджентного типу, які дозволили їм у даний час набутти статусу рушійної сили реструктуризації глобальної економіки, і зроблено висновок про наявність в Україні потенційних можливостей бути зарахованою до даної групи країн.

Визначено, що існування значних і стійких фінансово-економічних дисбалансів за регіонами світу може призвести до настання другої хвилі масштабної кризи. При цьому світова криза 2008 року показала, що у порівнянні з країнами з емерджентними характеристиками, менш стійкими до негативних економічних явищ, є країни з розвиненими економіками. Однак унаслідок поширення кризових явищ через взаємозалежність розвитку економік різних країн новий економічний спад знову може стати глобальним.

Ключові слова: економіки емерджентного типу, індекс тиску на валютному ринку, кризові явища, канали поширення кризових явищ, економічні дисбаланси.

В статье выявлены основные характеристики стран эмерджентного типа, которые позволили им в настоящее время получить статус движущей силы реструктуризации глобальной экономики, сделан вывод о потенциальных возможностях Украины быть отнесенной к данной группе стран.

Определено, что существование значительных и устойчивых финансово-экономических дисбалансов в регионах мира может привести ко второй волне масштабного кризиса. При этом мировой кризис 2008 года показал, что по сравнению со странами эмерджентного типа, менее устойчивыми к негативным экономическим явлениям, есть страны с развитыми экономиками. Однако вследствие распространения кризисных явлений из-за взаимозависимости развития экономик разных стран новый экономический спад снова может стать глобальным.

Ключевые слова: экономики эмерджентного типа, индекс давления на валютном рынке, кризисные явления,

каналы распространения кризисных явлений, экономические дисбалансы.

In the article the main characteristics of emerging economies were defined. It seems that due to these characteristics, emerging economies received the status as a driving force of world economic restructuring. Also, in the article the conclusion about the potential of Ukraine to be classified as a member of this group of countries was made.

It was defined that the existence of large and steady financial and economic imbalances in the world can lead to a new wave of large-scale crisis. In this case, the global crisis of 2008 showed that in comparison with the emerging economies, advanced economies are less resilient to adverse economic events. However, due to the spread of the crises because of interdependence of economic development of different countries, new recession may become a global again.

Keywords: emerging economies, exchange market pressure index, crises, channels of crises transmission, economic imbalances.

Постановка проблеми. Відомо, що глобальна економічна криза впливає на всі країни, однак цей вплив є неоднаковим і залежить від характеристик та особливостей, притаманних певній країні, зокрема від рівня її розвитку. Особливо цікавим є аналіз впливу негативних економічних явищ на країни з емерджентними ринками¹, що пов'язано з наступним: (1) до країн цього типу в сучасних умовах поступово переходить роль рушійної сили реструктуризації глобальної економіки; (2) ринки цих країн уже відкриті, але при цьому не сформовані механізми, що пом'якшують вплив фундамен-

¹ Тобто країни з економіками, що розвиваються, характеризуються значною площею ефективною територією, високими темпами економічного зростання, нестабільністю політичної ситуації в країні, волатильністю зовнішньоекономічної діяльності. Щодо України, з дослідження, представленого в [1], випливає висновок про наявність в Україні потенційних можливостей бути зарахованою до групи країн з економіками емерджентного типу.

тальних факторів виникнення економічної нестабільності. Тому стійкість цих країн до негативних економічних явищ визначить, чи зможуть вони залишитися еталоном економічного зростання і успішного проведення соціально-економічних реформ або опиняться на межі економічного колапсу, як це трапилося з країнами Східної та Центральної Європи, зокрема Латвією, Естонією, Литвою, внаслідок настання світової кризи 2008 року.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Зазначимо, що проблемам економічних криз та нестабільності присвячені роботи вітчизняних та закордонних вчених, зокрема Т. Апотекер, С. Бартелеми, Б. Баумоля, О. Безрук, С.М. Дробишевського, Б. Ейхенгріна, М.В. Каменських, Е. Роуза, Дж. Сегерстрома, М.І. Скрипниченко, П.В. Труніна, М.Ю. Турунцевої, Є. Федорової, С.С. Шумської, А.Д. Юдіна, дослідження співробітників Організації Об'єднаних Націй та ін.

У роботах зазначених авторів розглянуті питання розробки систем макроекономічних індикаторів, що дозволяють здійснювати моніторинг фінансової стабільності, проаналізована працездатність індикаторів-провісників нестабільності і кризи фінансової системи, проведено моніторинг фінансової стабільності в країнах, що розвиваються, виявлено вплив стабільності банківського сектору на економічну активність, проаналізовані економічні показники, що впливають на розвиток економіки і фінансових ринків, використана непараметрична модель Data Mining для попередження фінансових криз на ринках, що розвиваються, досліджено канали розповсюдження криз у певні групи країн, розглянуті питання, пов'язані з аналізом проблем, які виникли в розвинутих країнах та країнах, що розвиваються, в результаті настання світової фінансово-економічної кризи та ін.

Невирішені частини проблеми. Аналіз публікацій дозволяє зробити висновок про наявність зростаючого наукового інтересу до проблем розповсюдження криз у глобальній економіці, однак, незважаючи на наявність робіт у цій сфері, недостатньо вивченими залишаються питання визначення ризиків та умов розповсюдження криз в економіці емерджентного типу, а також їх стійкості до цих негативних економічних явищ.

Отже, **мета статті** полягає у визначенні стійкості країн емерджентного типу до економічних криз, ризиків та умов їх розповсюдження в ці економіки. Зазначене дозволить запропонувати відповідні рекомендації щодо економічної політики держави. Адже саме від заходів державного регулювання залежить досягнення стабільності економіки та її вихід на траєкторію стійкого та збалансованого зростання в умовах трансформації.

Виклад основного матеріалу. З наведеного вище визначення країн емерджентного типу випливає, що ці країни мають специфічні характеристики і особливості, які відрізняють їх від країн із розвинутою економікою. Виходячи з того що наявність зазначених характеристик дозволила країнам емерджентного типу в даний час зайняти лідируючі позиції, цікавим є виявлення причин і ризиків розповсюджен-

ня фінансово-економічних криз, аналіз їхнього впливу на економіку цих країн.

Відомо, що виникнення глобальних криз передусім є наслідком взаємозалежності економік різних країн, тобто глобалізації. Адже значна кількість криз, що починалися як явища, характерні тільки для «країни походження», торкнулися глобальної економіки. Згідно з [2–4] як передавальна ланка кризових явищ можуть виступати такі канали: макроекономічний канал; торгівельний канал; фінансовий канал.

Саме існування зазначених каналів розповсюдження криз ідентифікує країни з емерджентними ринками, вразливими до можливості настання другої хвилі кризи (зокрема, в результаті їхньої залежності від потоків іноземного інвестування з економічно розвинених країн). Адже незважаючи на те, що економічні зв'язки між країнами, що розвиваються, зміцнилися, ці країни схильні до впливу економічної ситуації в країнах із розвинутою економікою.

При цьому згідно з [4] на основі побудови та оцінки панельної пробіт-моделі визначено, що для країн ОЕСР, країн, що розвиваються, та країн СНД, що перебували у кризовому стані у 1997–1998, 1998–1999 роках та у 2008 році, статистично значущим каналом розповсюдження криз в їхній економіці виявився саме фінансовий канал, а також сукупність певних макроекономічних показників (зокрема, темп зростання реального ВВП, індекс споживчих цін, рівень безробіття). Якщо ж брати до уваги лише країни СНД, значимими виявилися торгівельні, фінансові канали та відповідні макроекономічні показники (зокрема, темп зростання грошової маси M_2).

Щодо України, для дослідження каналів розповсюдження кризи використано регресійну модель, яка відображає залежність бінарної змінної Y від ряду економічних індикаторів (зокрема, відношення сальдо рахунку поточних операцій до ВВП; темп зростання вимог за банківськими кредитами; темп зростання реального ВВП; індекс споживчих цін; темп зростання грошової маси (розглянуті грошові агрегати M_2 та M_3); рівень безробіття, розрахований за методологією МОП; відношення експорту та імпорту до ВВП країни; відношення прямих інвестицій до ВВП країни; фондові індекси країни; індекс цін на нафту Brent (ICE Brent), \$/барель; відносні зміни сальдо операцій з капіталом та фінансових операцій; темп зростання зовнішнього державного боргу; ціни на сталь).

Формалізація залежної бінарної змінної Y проводилася за допомогою побудови індексу тиску на валютному ринку (IEMP) [5], який вказує на зміни валютного курсу в результаті відсутності дій з боку Національного банку щодо інтервенцій на валютному ринку або збільшення процентних ставок для захисту стабільності національної валюти. IEMP України представлено як середньозважене індексних змін офіційного курсу НБУ, міжнародних валютних резервів та середньозваженої ставки за усіма фінансовими інструментами.

Наступні етапи побудови моделі оцінки каналів поширення кризових явищ полягали у: визначенні оптимальної кіль-

кості факторів бінарної моделі, типу моделі (logit–модель або probit–модель), а також оцінці значущості моделі в цілому, для чого було проаналізовано статистику Макфаддена, різницю між логарифмічною функцією правдоподібності та обмеженою логарифмічною функцією правдоподібності, *LR statistic*. У результаті зазначених дій визначено, що оптимальною моделлю оцінки каналів поширення криз в економіку України є трифакторна пробіт–модель, до складу якої увійшли фондові індекси країни i в період t (*PFTS*); індекс цін на нафту Brent (ICE Brent), \$/барель (*PETROLEUM*); відношення сальдо рахунку поточних операцій до ВВП (*CA*). Значення коефіцієнтів пробіт–моделі наведено нижче (у дужках представлено статистичну значимість коефіцієнтів).

$$P(Y_i = 1) = \begin{matrix} -25,123 \cdot CA & -0,005 \cdot PFTS & +2,489 \cdot PETROLEUM & -2,482 \\ (0,0270) & (0,0411) & (0,0835) & (0,0637) \end{matrix} \quad (1)$$

$McFadden R^2 = 0,350$ $Pr obability (LR stat) = 0,005$ $S.E. = 0,279$

де Y_i – ймовірність настання фінансової кризи; CA_t – відношення сальдо рахунку поточних операцій до ВВП; $PFTS_t$ – фондові індекси країни в період t ; $PETROLEUM_t$ – індекс цін на нафту Brent (ICE Brent), \$/барель; $McFadden R - squared$ – статистика Макфаддена або індекс відношення правдоподібності (є аналогом коефіцієнта детермінації в лінійних регресійних моделях), *LR statistic* – тест відношення правдоподібності (є аналогом F –статистики в лінійних регресійних моделях), $S.E.$ – стандартна помилка регресії (є показником розсіювання значень випадкової величини відносно її математичного очікування).

У моделі, що розглядається, значення характеристики Макфаддена $McFadden R - squared$ виявилося не дуже близьким до 1, що ускладнює висновок щодо статистичної значимості отриманої залежності ($McF R^2 = 0,350$). Проте всі включені в модель змінні при заданому рівні значимості ($\alpha = 0,05$) є статистично значимими, значення $Pr obability (LR stat)$ вказує, що модель у цілому є адекватною. Крім того, значення стандартної помилки регресії ($S.E. = 0,279$) вказує на те, що спостереження сукупності, що аналізується, згруповані навколо її середнього значення, що також є підтвердженням достовірності побудованої моделі.

Представлена вище модель (1) може бути використана для аналізу процесу розповсюдження криз в економіці України. Отже, зробимо висновок, що розвиток кризових процесів в Україні відбувався за фінансовим, макроекономічним та торговельним каналами.

Узагальнюючи вищесказане, заслуговує на увагу висновок Організації Об'єднаних Націй, представлений у звіті «Світовий економічний стан і перспективи в 2012 році» [6], про те, що поширення нової хвилі фінансової кризи з розвинених країн до країн з ринком, що формується, а також в інші країни, що розвиваються, можливо саме через торговельні та фінансові канали.

Слід зазначити, що значна кількість вітчизняних та зарубіжних економістів, зокрема [7–11], дотримуються думки про те, що ризик настання наступної хвилі фінансової кризи

у світовій економіці збільшується внаслідок існування значних і стійких економічних дисбалансів. Тому актуалізується питання встановлення причин виникнення економічних дисбалансів, що передували світовій кризі 2008 року. Зокрема, до даних причин належать такі [12–15]:

1. *Невисокі темпи інфляції, розширення кредитних можливостей та грошової маси, зростання фондових індексів*, що були характерними для розвинутих економік протягом останніх десятиріч, стимулювали приватний сектор до надмірного споживання. Наслідком зазначеного стали більш високі темпи інфляції в даний час. Зазначене узгоджується з кількісною теорією грошей. При цьому відповідно до кейнсіанської теорії розв'язання проблеми забезпеченості товарів грошовою масою в умовах надмірного споживання та високих темпів інфляції полягає у виникненні значного торгового дефіциту та високих темпів зростання державного боргу, а отже в нарощуванні економічних дисбалансів.

2. *Необґрунтовано низькі процентні ставки на фінансові інструменти*, що пояснюється «парадоксом заощаджень» Б. Бернанке. Суть парадоксу полягає в тому, що збільшення рівня заощаджень у країнах, що розвиваються, спровокувало зростання рівня ліквідності на світовому ринку, що забезпечило доступність дешевих грошей для різних інституціональних секторів американської економіки. Своєю чергою, поширення кредитних можливостей стало причиною зростання неповернень житлових кредитів неблагонадійними позичальниками, що й призвело до виникнення в 2006 році у США іпотечної кризи. Крім того, відомо, що саме система іпотечного кредитування у США стала головною причиною рецесії і глибокого спаду економік світових держав і невеликих держав в усьому світі.

3. *Суперечний напрямок потоків капіталу, а саме переміщення потоків фінансового капіталу з країн з економіками, що розвиваються, у країни з розвиненими економіками та рух іноземних інвестицій у зворотному напрямку*. Відзначимо, що Т. Bracke, М. Bussiere, М. Fidora, R. Straub виділяють структурні та циклічні детермінанти, які пояснюють дане явище. При цьому, на думку даних авторів, структурні фактори пов'язані з неоднорідним рівнем фінансового розвитку регіонів світу, тоді як до групи циклічних факторів відносяться процеси заощадження та інвестування приватного та державного секторів. Розглянемо більш докладно вплив структурних та циклічних факторів на виникнення у світовій економіці незбалансованості [12].

Структурні фактори

3.1. Глобальна економічна та фінансова інтеграція сприяє збільшенню міжнародних потоків капіталу та зниженню контролю за їх трансграничним переміщенням. Однак цей фактор не пояснює зазначений вище напрямок потоків капіталу в останні роки. Ці явища можуть бути пояснені за допомогою таких аспектів, як недосконалість фінансових ринків у країнах з економіками, що розвиваються, та швидкий розвиток країн азійського регіону.

3.2. Рівень розвитку фінансового ринку (оцінюється за допомогою відношення кредиту до ВВП в економіці), фінансових інститутів країни, ступінь захисту майнових прав. В умовах глобальної фінансової інтеграції спостерігається постійне збільшення закордонного попиту на активи США, що викликано специфічними характеристиками їхньої фінансової системи, а саме здатністю країни поставляти на глобальний ринок безпечні активи. Крім того, незважаючи на зростання фінансової відкритості індустриальних економік, рівень фінансового розвитку США все ще значно перевищує рівень розвитку останніх.

Вітчизняними та закордонними економістами підкреслюється, що заощадження населення тих країн, для яких характерні слабкі та мінливі фінансові ринки, будуть обходити вітчизняну фінансову систему та стимулювати фінансовий відтік у країни з розвинутими фінансовими ринками. Своєю чергою, результатом наявності в країні добре розвинутого фінансового сектору і збільшення продуктивності праці буде зростання рівня позик населенням для забезпечення споживання в припущенні великих доходів [16]. Тому підвищення попиту на фінансові активи США (у результаті зниження постачання фінансових активів з інших країн) з'явилося стимулом для зростання їхнього добробуту та зростання споживання, що, своєю чергою, призвело до дефіциту поточного рахунка платіжного балансу.

Циклічні фактори

3.3. Зміни в демографічних тенденціях. Демографічні трансформації в напрямі більш високого рівня літнього населення збільшують заощадження домогосподарств. При цьому практична відсутність соціальної захищеності і пов'язаний з відзначеним фактом значний рівень невизначеності відносно майбутнього розвитку визначає наявність високого рівня заощаджень, зокрема населення Азії. Своєю чергою, зниження рівня заощаджень домашніх господарств відбивається в підйомі приватного споживання.

3.4. Швидкий розвиток країн азійського регіону. Відносно прямих іноземних інвестицій слід зазначити, що велика частина прямих інвестицій (приблизно 80% на кінець 2009 року) припадала на частку країн із розвиненими економіками [17], тоді як у даний час вони направляються в країни з економіками, що розвиваються. Адже ці країни характеризуються найбільшими темпами зростання. За даними німецької газети Handelsblatt, «інвестори останнім часом виявляють все більший інтерес до країн Східної Азії – Китаю, Японії та Республіки Корея. При цьому більше половини капіталовкладень, що направляються в країни Азії з США та Західної Європи, припадає на частку Китаю. Якщо в 1990 році в цю країну надходило менше 20% іноземних інвестицій, вкладених в азійську економіку, то останнім часом – понад 50%» [18]. При цьому Китай залучає прямі іноземні інвестиції в сегменти ринку, що є фінансово вигідними, а саме: виробництво автомобілів, машинобудування, інфраструктурні проекти. Результатом зазначеного є підвищення

рівня продуктивності праці, що, як вже було зазначено, є однією з причин збільшення профіциту країн Азії.

Відзначене вище не узгоджується з парадоксом Лукаса, суть якого полягає в тому, що капітал не переміщується з розвинених країн у країни, що розвиваються, незважаючи на той факт, що країни, які розвиваються, мають більш низький рівень капіталу на одного співробітника [19]. Так, Роберт Лукас виділяє такі причини, згідно з якими капітал не переміщується з багатих країн у бідні, а саме: розходження в рівні розвитку людського капіталу, науки; недосконалість ринку капіталу та існування політичних ризиків у країнах, що розвиваються, та ін.

Щодо України, то за розглянутими вище основними причинами незбалансованості світової економічної системи в XXI ст. можна виділити макродиспропорції, які стали підґрунтям перебігу в країні фінансово-економічної кризи 2008–2009 років. Зокрема, до числа цих диспропорцій можна віднести такі [10, 11, 20]:

- по-перше, непропорційність між зростанням балансового капіталу банків за 2006–2009 роки, зростанням номінального ВВП і грошової маси (зростання балансового капіталу приблизно в 2–2,5 раза перевищував зростання за цей період інших двох показників). Якщо протягом 2001–2005 років обсяги грошової маси перевищували обсяги зобов'язань банків (причому вирішальну роль у зростанні ресурсної бази відігравали чинники, пов'язані з розвитком реального сектору), то «в 2006 році обсяг зобов'язань перевищив грошову масу на 114%, а в наступні роки таке перевищення швидко збільшувалося – аж до 157% у 2009 році». Крім того, суттєво змінилася динаміка структурних елементів зобов'язань банків, прискорилося зростання елементів, не пов'язаних із динамікою національного реального сектору. Так, «обсяги коштів інших банків зросли майже в 2,4 раза, цінних паперів власного боргу – в 2,6 раза, інших зобов'язань – майже в 1,8 раза» [11];

- по-друге, диспропорція між грошовою масою і заборгованістю економічних суб'єктів перед банками, зокрема кредитні вимоги банків значно перевищили обсяги ліквідності їх боржників, що призвело до виникнення загрози втрати банками ліквідності;

- по-третє, зростання заборгованості банківського та інших секторів економіки. На 1 січня 2007 року обсяг валового зовнішнього боргу становив \$54,5 млрд. (51,2% ВВП), збільшившись упродовж року на \$14,9 млрд. (37,3%) проти \$9 млрд. (29,3%) у 2005 році. В структурі валового зовнішнього боргу 72% становили довгострокові зобов'язання;

- по-четверте, розбалансування між реальним споживчим попитом і товарною пропозицією, що зросла в результаті падіння цін на світових ринках, зниження курсів акцій та інших цінних паперів;

- по-п'яте, нарощування обсягів споживчого кредитування за умов низького рівня інвестицій у відновлення основних засобів, що призвело до стимулювання імпорту за рахунок використання кредитних ресурсів тощо.

МАКРОЕКОНОМІЧНІ АСПЕКТИ СУЧАСНОЇ ЕКОНОМІКИ

Як вже було зазначено, загострення представлених вище дисбалансів може стати причиною нового економічного спаду (нової хвилі кризи). При цьому ризик поширення кризових явищ в економіці емерджентного типу залежить від їхніх економічних та фінансових зв'язків із провідними розвиненими країнами, а стійкість будь-якої економіки до даного явища визначається її характеристиками за позиціями: стан ринку нерухомості; відкритість економіки; бюджетна позиція та стан фінансового ринку [6, 21]. У таблиці представлено огляд даних позицій (напередодні кризи 2008 року) для Іспанії, Греції, Німеччини, а також Польщі та України [22–26].

З таблиці випливає, що закритість економіки Польщі забезпечила її незалежність від зниження у глобальній торгів-

лі, а також забезпечила низький рівень бюджетного дефіциту. В результаті Польщі вдалося підтримати зростання ВВП на всіх етапах кризи. Своєю чергою, погіршення становища Німеччини у значній мірі пов'язано з наявністю експортно-орієнтованої моделі розвитку. Наявність значного державного боргу в економіці Греції ще до настання економічної кризи 2008 року призвело до наміру передати частину свого суверенітету Європейському Союзу в результаті погіршення бюджетної ситуації тощо.

У цілому, як зазначено в [27], «...події 2008–2009 років засвідчили, що економіки країн із високим ступенем боргової залежності найбільше постраждали від проявів світової фінансової кризи. Крім того, глобальна фінансова криза показала: для того, аби отримати належний простір для за-

Характеристика економічних показників деяких розвинених країн (Німеччина, Іспанія, Греція), а також країн, що розвиваються (Польща, Україна)

Показники	Країни				
	Німеччина	Іспанія	Греція	Польща	Україна
Стан ринку нерухомості	До 2010 року ціни на житло зростали повільно (не більше 4% на рік), відсоткові ставки на іпотечку залишалися відносно низькими (менше 4%). Позиція на первинному ринку нерухомості не встигала за попитом	У передкризовий період сектор нерухомості характеризувався надлишком житла, значна частина якого придбана в кредит. У результаті припинення економічного зростання відбулося зниження обсягів будівництва на фоні зменшення споживчих витрат	Починаючи з 2008 року падіння цін на нерухомість в Греції становило 20–23% У докризові роки пузир на цьому ринку не виникав, тоді як вартість об'єктів нерухомості у всьому світі стрімко росла	У передкризовий період ціни на нерухомість були значно нижче, ніж у багатьох містах Європи та Росії, а в 2008–2009 роках додатково впали на 14%	З 2005 по 2008 рік спостерігається різке зростання цін на нерухомість, що стало результатом буму іпотечного кредитування. З початком кризи 2008 року ціни знизилися до рівня 2006 року. Зниження триває і в даний час
Відкритість економіки	Існує надмірна відкритість економіки, що пов'язано з наявністю значних експортноорієнтованих секторів виробництва	Після приєднання до ЄЕС структура експорту не характеризувалася чітко вираженим експортноорієнтованим характером. Більш того, в експорті продовжували превалювати порівняно дешеві товари традиційних галузей	У 2008 році відношення експорту до ВВП становило 8,59%, що вказує на відсутність експортноорієнтованої моделі розвитку	Є країною з найбільш закритою економікою в порівнянні з іншими країнами-учасницями єврозони	Інтегрована в глобальну систему переважно через іноземний банківський капітал та експорт, рівень якого визначає економічну активність країни
Бюджетна позиція	У 2008 році спостерігався профіцит бюджету в розмірі 0,1% ВВП. У 2009 році дефіцит бюджету становив 3,0% ВВП	У 2009 році дефіцит бюджету становив 17,9% (допустимий рівень дефіциту бюджету в єврозоні становить 3% ВВП), що перевищило рівень 2007 року в 18,5 разів	Акумулювала державний борг ще до настання кризи. У 2009 році дефіцит бюджету досяг рівня 12,7% ВВП	У 2007 році бюджетний дефіцит знаходився на рівні менше 2%	Починаючи з 2008 року в результаті залучення значної кількості кредитів від міжнародних фінансових організацій, дефіцит державного бюджету різко збільшився і в 2009 році перевищив 16%
Стан фінансового ринку	За масштабами фінансового ринку Німеччина поступаєтьс Великобританії та Франції. У 2008 році фондовий ринок рекордно впав	Фінансовий сектор знаходиться у високій залежності від будівельного сектора і ринку нерухомості	Сектор державних фінансів відчуває значний вплив реального сектора економіки (залежить від темпів зростання ВВП)	Інфраструктура фінансового ринку вважається чи не зразковою для постсоціалістичних держав	Місце і роль фінансового ринку в економіці вельми суперечливі. Суперечливим є і сам розмір фінансової системи

* Джерело: сформовано автором самостійно.

стосування стимулюючих заходів у період економічних негараздів, уряд повинен мати досить низький рівень державного боргу в докризовий період».

Щодо висновку про стійкість країн емерджентного типу до кризових подій, відзначимо, що згідно з дослідженням Організації Об'єднаних Націй «Світовий економічний стан і перспективи в 2012 році» [6] країни емерджентного типу виявилися більш стійкими до кризи. Ці країни мають переваги порівняно з розвиненими економіками в плані подолання наслідків кризи 2008 року. Зокрема, в більш важкому становищі розвинені країни перебувають за такими показниками: криза в сфері зайнятості («рівень безробіття становив у середньому в розвинутих країнах 8,6% в 2011 році, що все ще значно вище рівня в 5,8%, зареєстрованого в 2007 році»), погіршення перспектив економічного зростання; криза суверенного боргу, зростаюча нестійкість фінансового сектору.

Своєю чергою, у країнах емерджентного типу відновлення зайнятості відбувається набагато швидше та їхнє значення у світовій торгівлі продовжує зростати. «У період між 1995 і 2010 роком частка даних країн у світовій торгівлі збільшилася з 28,5 до 41,2 відсотка. У 2011 році вони були головним двигуном відновлення зовнішнього попиту, забезпечивши половину світового зростання імпорту в порівнянні з 43 відсотками в середньому за три роки до кризи» [6].

Висновки

Таким чином, у нинішній час роль рушійної сили реструктуризації глобальної економіки переходить до країн емерджентного типу. При цьому збереження ними досягнутих лідируючих позицій у світовій економіці, а також придбання можливостей впливу на світову економіку залежить від запровадження заходів ефективної економічної політики, яка, зокрема, має включати: (1) формування механізмів своєчасного реагування на кризи за допомогою здійснення моніторингу фінансової стабільності країни на основі розробленої системи макроекономічних індикаторів; (2) оцінку стратегічних напрямів соціально-економічного та інноваційного розвитку на базі створеного форсайт-центру, виявлення технологічних проривів, які здатні впливати на економіку та суспільство в середнь- та довгостроковій перспективі; (3) підтримку темпів економічного зростання в результаті переходу на інноваційну модель економіки; (4) розвиток фондового ринку через зміну парадигми державного управління фінансовим ринком, прикладом чого може слугувати впровадження японського підходу P2M² у діяльність установ Міністерства фінансів України, а також запровадження дієвої практики застосування інструментів ризик-менеджменту в систему регулювання різних сегментів фінансового ринку; підтримку державою подальшого розвитку недержавних пенсійних фондів, які можна розглядати як частину фінансового сектора, що представляє собою єдине джерело довгострокового капіталу в економіці будь-якої країни світу; укріплення зв'язку вітчизняного фондового ринку з ринками

ключових гравців світових ринків, зокрема, забезпечення прозорості функціонування фондового ринку, підвищення рівня його капіталізації тощо.

Перспективи подальших досліджень. Як напрями подальших наукових досліджень актуальним є виокремлення індикаторів ідентифікації економічних дисбалансів в економіках емерджентного типу, існування яких може призвести до настання економічних криз.

Список використаних джерел

1. Яценко Г.Ю. Інноваційний розвиток країн емерджентного типу / Г.Ю. Яценко // Економіст. – 2012. – №8. – Режим доступу: <http://ua-ekonomist.com>
2. Миронова Ю.А. Распространение кризисов: Теория и практика в приложении к кризису 1998 г. – Москва: EERC, 2007.
3. Моисеев С. Международное распространение кризиса / С. Моисеев // Все о финансовых рынках. – 2000. – №10 (12). – Режим доступа: <http://www.spekulant.ru/archive/12.html>
4. Федорова Е. Анализ и оценка каналов распространения финансовых кризисов на развивающихся рынках / Е. Федорова, О. Безрук // Вопросы экономики. – 2011. – №7. – С. 120–128.
5. Eichengreen B. Exchange Market Mayhem: The Antecedents and Aftermath of Speculative Attacks / B. Eichengreen, A. Rose, C. Wyplosz // Economic Policy. – 1995. – 21. – Pp. 249–312.
6. Мировое экономическое положение и перспективы в 2012 году / Организация Объединенных Наций. – Режим доступа: <http://www.un.org/en/development/desa/policy/wesp/index.shtml>
7. Felton A. The First Global Financial Crisis of the 21st Century [online] / A. Felton, C. Reinhart A // VoxEU.org Publication. – Available from: <http://www.voxeu.org/index.php?q=node/1352>
8. Global Risks 2011 [online] / World Economic Forum. – Available from: <http://riskreport.weforum.org/>
9. Jean-Pierre Andre Economic Imbalances: New Zealand's Structural Challenge // New Zealand Treasury Working Paper. – 2011. – Available from: <http://www.treasury.govt.nz/publications/research-policy/wp/2011/11-03>
10. Україна-2015: Національна стратегія розвитку. Економіка // Всеукраїнське громадське об'єднання Успішна Україна. – Режим доступу: <http://uspishnaukraina.com.ua/nsa/99.html>
11. Шулевська О. Ресурсні аспекти банківської кризи 2008–2009 років в Україні // Вісник НБУ. – 2011. – №2. – С. 16–19. – Режим доступу: http://www.nbu.gov.ua/portal/soc_gum/Vnbu/2011_2/2011_02_2.pdf
12. A framework for assessing global imbalances: Occasional Paper Series / T. Bracke, M. Bussiere, M. Fidora, R. Straub. – European Central Bank, 2008. – 53 p.
13. Adams C. Causes and Consequences of Global Imbalances: Perspective from Developing Asia [online] / C. Adams, D. Park // Asian Development Review. – 2009 – vol. 26. – №1. – Pp. 19–47. – Avail-

² Під P2M розуміють методологічний підхід, ідеологія й технологія якого спрямовані на створення цінності з допомогою креативного механізму проектного менеджменту та програмного підходу [28].

lable from: <http://www.adb.org/Documents/Periodicals/ADR/pdf/ADR-Vol26-1-Adams.pdf>

14. White W.R. Financial system and macroeconomic resilience / W.R. White // Fourth BIS Annual Conference, 2005, Opening remarks

15. Апокин А. Финансовая составляющая «проблемы глобальных дисбалансов» в мировой экономике [Электрон. ресурс] / А. Апокин // Проблемы прогнозирования. – 2008. – №4. – Режим доступа: <http://socionet.ru/publication.xml?h=repec:rus:diviyi:2008411>

16. Wei Ju.J. A solution to two paradoxes of international capital flows / Ju. J. Wei, S.-J. Wei // NBER Working Paper. – 2006. – №12668.

17. R. de Rato Correcting Global Imbalances – Avoiding the Blame Game [online] / IMF, 2005. – Available from: <http://www.imf.org/external/np/speeches/2005/022305a.htm>

18. Экономика Китая. Китай во внешнеэкономической деятельности [Электрон. ресурс] // Режим доступа: <http://www.ereport.ru/articles/weconomy/china3.htm>

19. Lucas R. Why Doesn't Capital Flow from Rich Countries to Poor Countries / R. Lucas // American Economic Review, 80. – Pp. 92–96.

20. Шинкарук Л.В. Макроэкономические предпосылки и ход экономического кризиса в Украине / Л.В. Шинкарук // Экономическая теория. – 2010. – №2. – С. 61–70.

Orendt M. Consequences of the Financial Crisis on Europe / Bilgesam. – Available from: http://www.bilgesam.org/en/index.php?option=com_content&view=article&id=234:consequences-of-the-financial-crisis-on-europe&catid=70:ab-analizler&Itemid=131

22. Дефіцит держбюджету у 2009 р. склав більше 16% / РБК Україна. – Режим доступу: <http://www.rbc.ua/ukr/top/show/defitsit-gosbyudzheta-v-2009-g-sostavil-bolee-16-13052010124500>

23. Долговой кризис в Греции сопровождается падением стоимости недвижимости / Аудиторская фирма «Контракты – Аудит». – Режим доступа: <http://www.audit.lviv.ua/ru/novosti-sajta/3207-borgova-kryza-v-grecii-suprovodzhujetsja-padinnjam-vartosti-neruhomosti.html>

24. Мироненко Т.В. Государственный долг Украины и проблемы его обслуживания / Т.В. Мироненко, В.В. Костогрыз // Інноваційна економіка. – С. 271–279. – Режим доступа: http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/inek/2012_1/271.pdf

25. Недвижимость в Польше / Режим доступа: <http://www.luxuryrnet.ru/foreignrealty/5426.html>

26. Яковлев П. Кризис на Юге Европы: Испания и Португалия в тисках жесткой экономии / П. Яковлев. – Режим доступа: http://www.perspektivy.info/oykumena/europe/krizis_na_juge_jevropy_ispanija_i_portugalija_v_tiskah_zhestkoj_ekonomii_2012-06-13.htm

27. Богдан Т. Сучасні умови до управління ризиками державного боргу / Т. Богдан // Вісник НБУ. – 2011. – №11. – С. 10–17.

28. Іваницька О.М. Державне регулювання фінансових ринків в Україні у посткризовий період / О.М. Іваницька // Фінанси України. – 2012. – №2. – С. 35–43.

ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНА ПОЛІТИКА

УДК: 330.322

В.М. ПАХОМОВА,
Національний технічний університет України «Київський політехнічний інститут»

Інвестиційний компонент підвищення міжнародної конкурентоспроможності

У статті розглядається інвестиційна політика держави в контексті зростаючого впливу глобалізації. Відображено необхідність подальших дій, визначені основні підходи до реалізації інвестиційних заходів.

Ключові слова: конкурентоспроможність, інвестиції, інноваційний розвиток, структурна перебудова.

В статье рассматривается инвестиционная политика государства в контексте возрастающего влияния глобализации. Отображена необходимость дальнейших действий, определены основные подходы к реализации инвестиционных мероприятий.

Ключевые слова: конкурентоспособность, инвестиции, инновационное развитие, структурная перестройка.

In the article the investment policy of the state in a context of increasing influence of globalisation is considered. Necessity of the further actions is displayed, the basic approaches to realisation of investment measures are specified.

Keywords: competitiveness, investments, innovative development, structural reorganisation.

Постановка проблеми. Маючи особливості стартові умови самостійного соціально-економічного розвитку, значний ресурсний потенціал конкурентоспроможності, Україна не демонструє прикладів ані корпоративного, ані загальнонаціонального успіху. Не реалізуються наявні можливості інноваційного розвитку попри офіційні декларації такого шляху.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Проблематиці формування міжнародно-конкурентоспроможної си-

стеми присвячено багато наукових праць. Серед них доцільно відзначити фундаментальні дослідження В. Іноземцева, О. Некіпелова, О. Білоруса, В. Геєця, Ю. Козака, Д. Лук'яненка, Ю. Макогона, А. Поручника, В. Сіденка, А. Філіпенка, а також інших авторів. Чимало публікацій було здійснено під егідою Римського клубу, в рамках наукових програм ООН, Європейського Союзу, МВФ та інших міжнародних організацій. Причому поряд із безумовним інтересом, який викликають ці роботи, слід констатувати й наявність у них дискусійних моментів щодо рекомендованих алгоритмів ринкових реформ та національних стратегій інтернаціоналізації.

Мета статті. На сьогодні невизначеними залишаються геоекономічні вектори і пріоритети розвитку, пасивно залишається інвестиційна політика держави щодо активізації внутрішнього та, особливо, іноземного інвестування. Стаття присвячена саме розгляду цього питання.

Виклад основного матеріалу. Істотним фактором оздоровлення валютно-грошової підсистеми міжнародно-операційного механізму в Україні має стати комплекс інвестиційно забезпечувальних заходів. Їхній позитивний вплив на цю сферу відносин розпадається на два важливі напрями: в короткотерміновій перспективі та з погляду логіки на те, як інвестиційні об'єкти притягують на себе та нейтралізують грошову масу; довгострокова перспектива також пов'язана з кількісною стороною справи, але має на увазі майбутнє виготовлення товарів та послуг, конкурентоспроможні впливи. В останньому відношенні особливо важливим є покращення якості інвестицій за рахунок сучасних техно-

логій, пріоритетного розвитку експортноорієнтованих виробництв тощо [1, с. 25].

В умовах сучасної глобальної конкуренції, активної політики сприяння розвитку найбільш перспективних, прогресивних видів виробництва українська держава має проводити багатаспектну та активну політику формування сприятливого профілю в системі міжнародного поділу праці. Відбуваються зміни в напрямках нагромадження капіталу, що пов'язано з проведенням кардинальної структурної політики. Найбільш характерні риси структурних зрушень в економіці розвинених країн виявилися у динамізмі структурних змін під впливом НТР у бік розвитку наукоємних та високотехнологічних галузей; посиленні індустріалізації у невикробничих галузях та взаємодії матеріальної та невикробничої сфер; перетворенні на окрему структурну ланку інформаційних та ділових послуг, які пронизують усі стадії та галузі процесу виробництва; впливі структурної перебудови не тільки на структуру товарного продукту, скільки на умови виробництва, споживання, розвитку нових видів послуг, зміну системи пріоритетів у напрямі їх соціальної орієнтації; послабленні централізації та надання більшої гнучкості та самостійності організаційним формам капіталістичного виробництва, пристосуванні національних структур економіки одна до одної; перебудові системи освіти, підготовки та перепідготовки кадрів [2, с. 339].

Формування конкурентної національної економічної системи в орієнтації на вільний ринок не має утаємничувати такого факту, що ринковий механізм сам собою не в змозі забезпечити стійкої економічної рівноваги між інвестиційним попитом та пропозицією заощаджень і автоматично не створює системи акумулювання вільних інвестиційних коштів. Він також не підтримує оптимального рівня процентних ставок і не сприяє подоланню інфляційних явищ та бюджетного дефіциту, що у багатьох випадках призводить до глибоких економічних криз, високих темпів інфляції, зростання безробіття, падіння життєвого рівня населення та інших негативних явищ у суспільстві.

Доводиться враховувати, що у період економічної нестабільності інвестиційна діяльність скорочується, тому розробка заходів макроекономічної стабілізації обов'язково передбачає і заходи з підтримки інвестиційного клімату в країні, уточнення завдань та інструментів інвестиційної політики.

Україні вдалося вийти зі стану прогресуючого економічного колапсу, втім вже декілька років держава не може стабілізувати виробництво засобами оптимізації структури інвестицій. Однією з причин неспроможності країни подолати негативні наслідки руйнівних процесів пострадянського періоду розвитку є вкрай спотворені макроекономічні пропорції відтворювального процесу. Проте саме на цьому рівні держава може найбільш ефективно реалізувати свої регулюючі функції в управлінні економічним розвитком.

У контексті необхідності зламати інерційну траєкторію падіння виробництва і відновити економічне зростання проблема інвестицій постає як першочергова. Країна відчуває нестачу як внутрішніх, так і зовнішніх інвестиційних ресурсів.

Традиційно проблема інвестицій розглядається в трьох аспектах. По-перше, з погляду нестачі фінансових ресурсів для інвестування. По-друге, в плані неспроможності залучити вільні кошти, що заощаджуються окремими секторами, для цілей інвестування. І по-третє, безперечно важливим є питання ефективного використання інвестиційних ресурсів.

На нашу думку, варто поглянути на проблему інвестицій більш загально, адже саме такий підхід дозволить виявити головні причини, які гальмують відтворювальні процеси в Україні і ускладнюють інвестиційний процес.

Передусім слід зазначити, що в Україні порушено механізм, який є двигуном ринкової економіки: не працює система інтересів, яка створює конкурентні засади для розвитку економіки, примушує підприємців розвивати і удосконалювати виробництво, своєчасно сплачувати податки, забезпечуючи стабільне поповнення прибуткової частини бюджету, а найманих працівників – ефективно працювати.

В Україні проблема з інвестиціями полягає не тільки в тому, що у підприємств немає коштів для самофінансування, але й у тому, що виробництво в Україні стало не вигідним. У ланцюжку схеми фінансового циклу виробництва в українського товаровиробника відсутній стимул для відкриття або розширення виробництва – одержання прибутку. Відповідно – слабкість усіх інших складових, в тому числі відсутність інвестицій.

Через неефективність інвестицій провокується хронічне підвищення цін виробників, за якими низькоякісна, вироблена на застарілому обладнанні продукція не знаходить збуту. Прибуток від товарів, що ще продаються, майже повністю вилучається через систему оподаткування. Підприємства готові реалізувати продукцію на міжнародному ринку навіть за демпінговими цінами, щоб одержати хоч незначний прибуток, завдяки чому вдаються до різних сумнівних схем розрахунків.

Економічна неефективність виробництва в Україні нині породжується технологічною відсталістю виробництва, зростанням матеріало-, праце- і енергомісткості продукції низьким рівнем використання виробничих потужностей, а також нерівним становищем національних та іноземних виробників. Ураховуючи все це, а також монополізм деяких секторів економіки, протидіяти небажаним явищам в економіці тільки через жорстку монетарну політику й пожорсткішання фінансової політики, що призводить до обмеження сукупного попиту, мало ефективно. Підприємства за таких умов не отримують стимулів до підвищення параметрів конкурентоспроможності, вони надають перевагу скороченню обсягів виробництва, не відмовляючись при цьому від підвищення цін на свою продукцію. Виникає замкнуте коло: низький рівень виробництва, однією з причин якого є деградація економічної структури, своєю чергою, посилює економічну кризу, оскільки провокує підвищення цін і скорочує доходи бюджету. А оскільки стабілізаційні монетарні і фінансові заходи неспроможні цілком ефективно спрацювати в таких умовах, це потребує зміни загального напрямку структурних реформ та переходу до нового їх етапу. Можна гово-

рити про зміну самого її напрямку, який зі стабілізаційного має стати стимулюючим. У зв'язку з цим постає питання розробки і впровадження теорії структурної, конкурентозабезпечуючої політики. Проблема тут полягає не в аналізі переваг і вад тієї чи іншої теорії, а у відповідності їх певним історичним умовам [3, с.225].

В умовах значного спаду виробництва, характерного для України в останнє десятиліття, та довготривалого досвіду виключно державного підприємництва найдоцільнішими є саме кейнсіанські рекомендації щодо стимулювання попиту. Реалізувати це завдання тільки грошово-кредитними засобами, запропонованими сучасним монетаризмом, в умовах перехідної економічної системи з її ще не повністю сформованими інституційними механізмами перетворення заощаджень на інвестиції, з її не завжди ефективно працюючими приватними підприємствами та інвесторами, дуже важко. Необхідний первинний інвестиційний поштовх, певні вкладення, роль яких у перехідних умовах мають відіграти саме бюджетні асигнування на інвестиційні цілі.

На ролі бюджетних коштів у нинішніх умовах слід зупинитися окремо. Така увага саме до них зумовлена тим, що всі інші джерела інвестиційних ресурсів, необхідних для відновлення економічного зростання, зараз дуже обмежені. Власні кошти підприємств поки що надто незначні, їх не вистачає не лише на інвестиції, а й на поточні витрати. Підприємства не можуть ані оплатити сировину, ані виплатити заробітну плату, ані розрахуватися з бюджетом. Про інвестиції, навіть за сприятливого податкового режиму, ніхто не дбає. Практично зникло банківське довгострокове кредитування підприємств. З одного боку, банки обмежені коротким терміном використання залучених коштів – їм теж ніхто не дорукає коштів на тривалий строк, з іншого – нестабільність в економіці веде як до дефіциту довіри, так і до великого ризику в разі надання довгострокових кредитів. Недержавний ринок цінних паперів нині лише проходить етап становлення і не має необхідних ресурсів на цю мету.

Випереджаюче зменшення розмірів капіталовкладень стало найважливішою причиною спаду виробництва, що триває далі. Оскільки, як було вказано, ані самі підприємства, ані кредитна система, ані ринок цінних паперів не дають змоги нині збільшити розміри інвестицій достатньою мірою, залишається тільки одне джерело – загальнодержавні ресурси з бюджету, які через бюджет розвитку мають дати первинний поштовх інвестиційному процесу. Але це лише первинний поштовх.

Для прискорення розвитку економіки, забезпечення її конкурентоспроможності необхідно значно збільшити загальні інвестиції в економіку і виділити державні інвестиції в окремий бюджет – бюджет розвитку. Джерелами формування його доходів можуть виступати в перехідних умовах як постійні доходи бюджету, так і державні запозичення на фінансовому ринку, в тому числі цільові – під конкретні проекти, доходи від приватизації та грошова емісія. Саме інвести-

ційне використання бюджетних коштів створює кращі умови для відновлення економічного зростання у порівнянні з витратою коштів на соціальні проблеми через те, що мультиплікатор у цьому випадку становить 2,5–3, а не 1,9–2, як у першому випадку. Але тут виникає проблема оптимальних розмірів дефіциту бюджету.

Для попередження інфляції та стимулювання економічного зростання необхідно забезпечити такий рівень бюджетного дефіциту, який відповідатиме величині інших основних макроекономічних показників: обсягу ВВП і рівню зайнятості. Погляди в економічній теорії на оптимальні розміри дефіциту державного бюджету досить різні. Так, монетаристи пропонують позбутися дефіциту взагалі, представники теорії «економіки пропозиції» радять мати дефіцит не більш як 2–3% ВВП, а кейнсіанці – 5–8 %. Таким чином, можна визнати, що оптимальні розміри дефіциту бюджету в межах ринкової економіки не можуть бути більшими за 3–5%. Але в перехідній економічній системі, де ринкові механізми відновлення економічної рівноваги лише формуються, а інфляція має значною мірою витратний характер, такі обмеження дефіциту надзвичайні [4, с. 198].

Про це свідчить і той факт, що дефіцит тут має не так активний, як пасивний характер. Він викликаний не збільшенням витрат бюджету, а зменшенням надходжень. Його зростання в цьому разі виконує стабілізаційну функцію. Саме тому тимчасове зростання дефіциту до 6–10% є нормальним явищем (що також доводить і досвід таких країн з перехідною економікою, як Польща, Угорщина, Словаччина), і лише при проведенні довгострокової антикризової економічної політики в перехідний період слід орієнтуватися на розміри дефіциту в 3–5% [5].

У результаті інвестицій створюються виробничі потужності, які дають змогу випускати певну продукцію, що зменшує інфляційний сплеск, унаслідок емісії з'являється можливість отримати реальні доходи підприємствам та їхнім робітникам, що дозволить збільшити сукупний попит у цілому. Тому використання емісії, яка в інших умовах є чинником інфляції, тут припустиме, але за умови підпорядкування її саме інвестиційним цілям. Окрім того, використання контрольованої емісії при збільшенні грошової маси впливає на зниження норми процента, що також виступає чинником зростання внутрішньої інвестиційної активності.

Для вітчизняної практики важливо враховувати, що саме за такою схемою функціонувало державне регулювання економіки на Заході в 50–70 роках ХХ ст. Здійснення інвестиційних програм, фінансованих із бюджету, сприяло збільшенню платоспроможного попиту, що стимулювало загальне зростання ВВП, підвищення доходів населення. Завдяки цьому збільшувалися заощадження і відповідна пропозиція фінансових ресурсів, що знижувало позичковий процент і розширювало недержавну інвестиційну активність. Але бюджет розвитку – це лише перший крок, а найважливіше має полягати у створенні сприятливого загаль-

ного інвестиційного клімату для вітчизняних і зарубіжних інвесторів, у тому числі і за рахунок ширшого застосування практики прискореної амортизації та пільгового режиму оподаткування тих підприємств, які активно проводять інвестування у розширення виробництва на території України за пріоритетними напрямками [6, с. 312].

До найзначущіших заходів держави, спрямованих на створення сприятливого інвестиційного клімату, можна віднести кредитування за рахунок бюджетних ресурсів тих сфер економіки, в розвитку яких зацікавлена держава. Стратегічне завдання інвестиційної політики має пов'язуватися передусім із формуванням макро- і мікроекономічного середовища, за якого процес міжнародного обігу капіталів привніс би на вітчизняний ринок не тільки відновлення обсягів, а й технологічний прорив національного промислового виробництва, включаючи вихід на світові ринки вітчизняних товаровиробників.

Ефективні механізми державного регулювання в плані практичної імплементації в умовах України полягають у прямому скороченні або звільненні від оподаткування окремих видів виробництва та навіть суб'єктів експортно-імпоротної діяльності; митних звільненнях або знижках; режимі прискореної амортизації експортно-виробничих технологій; пільгах або звільненні від оподаткування НДДКР; жорсткому протекціонізмі стосовно науково та технічно авангардних напрямів міжнародної торгівлі – якнайактивнішому просуванні експортних товарів та протидія імпорту в разі існування (і тільки в цьому разі!) прямої конкуренції національним виробникам та виробникам складної та перспективної науково-технічної продукції; обмеженні та забороні на вивезення окремих технологій та наукових розробок у тих випадках, коли це загрожує національній безпеці та суперечить міжнародним зобов'язанням та цілям зовнішньої політики держави; вибірковій інвестиційній політиці або сприянню інвестиціям технологій, які можуть спричинити розвиток виробництва глибокої обробки продукції, або політика заборони та обмежень іноземних інвестицій в окремі стратегічні наукові та технологічні проекти [7, с. 110].

Найбільш вираженою та, на нашу думку, доцільною в сучасних вітчизняних умовах формою відповідної дискреційної політики, що комплексно та глибоко сприяла б оптимізації не лише української участі в міжнародній кооперації, а й усього масиву економічних відносин в суспільстві, є індикативне планування макроекономічного розвитку. Воно б мало стати функціональною основою в процесі створення та скасування ряду структур відкритоекономічного регулювання, а також певного перерозподілу регламентаційно організаційних повноважень. Відомо, що подібна практика вже давно посідає провідне місце при визначенні завдань державного розвитку, особливо стратегічного, в ряді індустріально розвинених країн, наприклад в Японії. Причому ані з практичного, ані з політекономічного погляду при кваліфікованій постановці справи не виникає підстав стверджувати, що принцип приватного підприємництва зазнає утиску та входить у протиріччя з цілеспрямова-

ним втіленням у діяльність урядових структур загальнонаціональних програм. Більше того, за такої ситуації можна було б констатувати віднаходження моменту узгодження макро- та мікроекономічних, стратегічних і тактичних інтересів, створення дієвих стимулів до участі господарюючих суб'єктів у міжнародній кооперації праці.

Головною метою створення СНД після розвалу СРСР було прагнення забезпечити інституційне оформлення відносин, які існували між республіками і були об'єктивно обумовлені особливостями та нагальними потребами розвитку їхніх економічних систем на сучасному етапі. У зв'язку з цим факт існування СНД, з огляду на перспективи формування відкритоекономічної моделі як України, так і інших пострадянських республік, може бути оцінений як безумовно позитивний і такий, що значною мірою пом'якшив негативні наслідки розпаду [8, с. 334].

Для створення умов для формування конкурентного середовища, підприємництва, залучення внутрішніх та зовнішніх інвестицій у промисловість та наступного економічного зростання слід зробити реформування у таких сферах та провести такі заходи:

- забезпечити права власників і кредиторів та їх виконання. Це передбачає наявність ефективного механізму вторинного продажу акцій та використання акціонерами права голосу для здійснення впливу на керівників компаній та прав кредиторів згідно із законодавством України;
- підвищити якісний рівень управління підприємствами та гранично зменшити втручання держави в цей процес, збільшивши її структуроформуючу роль;
- максимально повно використати переваги України у формі дешевої робочої сили.

Структурні перетворення в промисловості – це перш за все пріоритетний розвиток наукомістких секторів і груп виробництва із найбільш високою добавленою вартістю, а також створення якісно нових підприємств із новітніми технологіями, що виробляють продукцію, конкурентоспроможну на міжнародних ринках. Тому слід зосередити увагу не тільки на галузях, що визначають ключові потреби основної маси населення, галузях із швидкими темпами економічного обороту, високим та стійким ринковим попитом, а й на пріоритетних галузях інноваційної перебудови, широкого застосування ноу-хау.

В Україні 60% виробництва є енергоємними та екологічно небезпечними. Досвід розвинених країн свідчить, що раціоналізація використання енергетичних та природних ресурсів – пріоритетний шлях розвитку науково-технічного прогресу. Відомо, що в розвинених країнах інвестуються пріоритетні технології – комп'ютерні та лазерні системи, новітні матеріали, біотехнології. У нас є висококваліфіковані наукові кадри, але держава не може фінансувати НДДКР, тому для розвитку наукових розробок треба залучати приватні компанії, в тому числі й закордонні, і використовувати відносну перевагу дешевої робочої сили та наявність висококваліфікованого науково-технічного персоналу [9, с. 85].

Процес реформування сільського господарства також потребує обмеження втручання держави у функціонування цього сектору, прискорення реструктуризації шляхом приватизації, підвищення рівня управління сільгосппідприємствами, впровадження жорстких бюджетних обмежень, спрощення процесу переробки сільгосппродуктів за рахунок створення вторинних ринків акцій підприємств і створенню сприятливого для ПІІ клімату, створення відкритого ринку факторів виробництва, включаючи ринок землі.

Збільшення обсягів ПІІ має супроводжуватися підвищенням їх рентабельності шляхом ужиття заходів, які усувають ринкові спотворення і зменшують витрати виробників на фактори виробництва. Найвагомішими витратами для виробників є вартість капіталу, праці, витрати на вітчизняні та іноземні матеріально-технічні ресурси, послуги інфраструктури, такі як комунальні послуги та послуги держави.

Структурна перебудова економіки має рухатися послідовно – від етапу до етапу. На першому етапі треба зосередити увагу на галузях, які визначають життєзабезпечення населення, використовуючи одночасно продуктивні сили і обіговий капітал виробничої сфери. Одночасно слід забезпечити стійкість виробництва та реалізації продуктів і послуг. Важливо відновити інвестиційний попит на оновлення і розвиток товарного виробництва достатніми внутрішніми нагромадженнями та інвестиційною підтримкою держави [10, с. 56].

Сьогодні стає очевидним, що держава має брати активну участь у регулюванні економічних пропорцій шляхом здійснення цілеспрямованої інвестиційної, бюджетної та податкової політики, яка сприяє не тільки підвищенню конкурентності економіки в цілому, а також окремих господарських одиниць, але і підтримці необхідного рівня макроекономічної рівноваги. Отже, слід говорити про таку політику, яка б підтримувала на достатньому рівні інвестиційну активність шляхом формування ефективної політики доходів економічних суб'єктів – громадян, підприємств усіх форм власності, а також сприяла розвитку високотехнологічних і наукомістких напрямів.

Висновки

Економічна функція ринкового забезпечення рівноваги між інвестиційним попитом та пропозицією несамодостатньої системи акумулювання вільних інвестиційних коштів не підтримує оптимального рівня процентних ставок, не сприяє подоланню інфляційних явищ та бюджетного дефіциту. Це спричиняє глибокі економічні кризи, високі темпи інфляції, зростання безробіття, падіння життєвого рівня населення та інших негативні явища у суспільстві та посилює значущість сприяння інвестиційній діяльності з боку держави. Це означає потребу у виробленні комплексу заходів із підтримки ін-

вестиційного клімату в країні, уточнення завдань та інструментів інвестиційної політики. Ними є цілеспрямована інвестиційна, бюджетна та податкова політика, яка підтримує на достатньому рівні інвестиційну активність шляхом формування ефективної політики доходів суб'єктів політики – громадян, підприємств усіх форм власності, а також сприяє розвитку високотехнологічних і наукомістких напрямів та секторів економіки.

Список використаних джерел

1. Егоров А.И. Институционализм: инвестиционный потенциал: формирование и реализация / А.И. Егоров. – Х.: Основы, 2007. – 188 с.
2. Богатирьев І. Структурно-галузеві детермінанти національної соціальної політики / І. Богатирьев // Зб. наук. праць. Вип. 34 / Відп. ред. В.Є. Новицький. – К.: Інститут світової економіки і міжнародних відносин НАН України, 2002. – С. 336–342.
3. Стратегічні виклики ХХІ століття суспільству та економіці України: в 3 т. / За заг. ред. В.М. Гейця, В.П. Семиноженка, Б.Є. Кваснюка. – К.: Фенікс, 2007. – Т. 3: Конкурентоспроможність української економіки. – 556 с.
4. Бортис Г. Институции, поведение и экономическая теория: вклад в классико-кейнсианскую политическую экономию / Г. Бортис; Пер. с англ. Е. Первухина, Т. Бардадым. – К.: ВД «Києво-Могилянська академія», 2009. – 598 с. – Параллельное название на англ. яз. Перевод выполнен по изд. Heinric Bortis Institutions, behaviour and economic theory. A contribution to classical. – Keynesian political economy. – Cambridge University Press, 1977.
5. UNCTAD, World Investment Report, September 2011. [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: http://www.unctad.org/en/docs/wir2011_en.pdf
6. Ротбард М. Власть и рынок. Государство и экономика / М. Ротбард; пер. с англ. Б.С. Пинскера под ред. Г. Сапова. – Челябинск: Социум, 2010. – 417 с.
7. Новицький В., Хахлюк А. Деякі питання державного регулювання науково-технічних напрямів зовнішньоекономічної політики України // Зовнішня торгівля: Право та економіка. Збірник наукових праць. – Вип. 1 (5). – К.: Українська академія зовнішньої торгівлі, 2001. – С. 107–112.
8. Межгосударственный статистический комитет СНГ. Содружество Независимых Государств в 2008 году. – М., 2009. – С. 334.
9. Моделирование инновационных процессов и экономической динамики // Проблемы информационной экономики: Сб. науч. трудов; под ред. Р.М. Нижегородцева. – М.: ЛЕНАНД, 2006. – Вып. VI. – 392 с.
10. Пріоритети національного економічного розвитку в контексті глобалізаційних викликів: монографія / Гриценко А.А., Даниленко О.Л., Лагутін В.Д. та ін.; За ред. В.М. Гейця, А.А. Мазаракі. – К.: КНТЕУ, 2008. – 273 с.

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

УДК 338.486.4

А.В. КУЛІК,
аспірант, Європейський університет

Методичні засади діагностування фази конкурентостійкості підприємства туризму

Стаття присвячена аналізу конкурентостійкості підприємства сільського зеленого туризму, визначено три фази конкурентостійкості підприємств туризму. Побудована модель діагностування фази конкурентостійкості підприємства туризму з використанням сполучення методів багатомірного аналізу: факторного, дискримінантного аналізу та методу *k*-середніх кластерного аналізу.

Ключові слова: конкурентостійкість, діагностування фази конкурентостійкості, алгоритм визначення конкурентостійкості, модель оцінки фаз конкурентостійкості.

Статья посвящена анализу конкурентостойчивости предприятия сельского зеленого туризма, определены три фазы конкурентостойчивости предприятий туризма. Построена модель диагностирования фазы конкурентостойчивости предприятия туризма с использованием сочетания методов многомерного анализа: факторного, дискриминантного анализа и метода *k*-средних кластерного анализа.

Ключевые слова: конкурентостойчивость, диагностирование фазы конкурентостойчивости, алгоритм определения конкурентостойчивости, модель оценки фаз конкурентостойчивости.

This paper analyzes the competitiveness of rural tourism enterprises, defined three phases competitiveness of enterprises tourism. A model of diagnosing phase of tourism competitiveness of enterprise communication methods

*using multivariate analysis: factorial, discriminant analysis and the method of *k*-means cluster analysis.*

Keywords: competitiveness, competitiveness diagnosis phase, the algorithm determining competitiveness, model evaluation phases competitiveness.

Постановка проблеми. Одною з передумов формування організаційно-економічного механізму забезпечення конкурентостійкості підприємств сільського зеленого туризму є розробка методичного підходу оцінки фази конкурентостійкості. Отже, цілком очевидним та актуальним стає розробка економічно обґрунтованого інструментарію діагностування фази конкурентостійкості підприємства, використання якого дозволить керівнику або власнику підприємства швидко та своєчасно проводити моніторинг без залучення додаткових ресурсів.

Система підтримки конкурентостійкості підприємства створюється на основі ретельного аналізу поточної конкурентної ситуації на ринку з метою переміщення аналізованого підприємства на кращу конкурентну позицію, або, в залежності від результатів моніторингу, її утримання. Конкурентна позиція визначається досягнутим рівнем конкурентостійкості і рівнем привабливості цільового ринку для діяльності підприємства. Таким чином, стає очевидним, що для вибору та обґрунтування системи формування конкурентостійкості необхідно проаналізувати рівень привабливості цільового ринку і досягнутий рівень конкурентостійкості підприємства. Досягнутий рівень конкурентостійкості реалізується в конку-

рентній позиції підприємства, для його діагностування слід розробити економічно обґрунтовану модель, в якій факторами (параметрами моделі) будуть виступати чинники, які мають найбільший вплив на конкурентостійкість підприємства, а результатами – обґрунтовані управлінські рішення в залежності від визначеної фази конкурентостійкості. Теоретичний підхід щодо періодизації життєвого циклу конкурентостійкості підприємства (рис.) доводить, що існують три можливі фази конкурентостійкості підприємства: фаза зростання конкурентостійкості, фаза стабілізації конкурентостійкості, фаза кризи конкурентостійкості.

Конкурентні переваги підприємства втілюються в його топ-характеристики, які виступають необхідною умовою ведення бізнесу та виживання в конкурентному середовищі, але їх відмінності не обов'язково завжди є чинником досягнення цільового рівня конкурентостійкості. Трансформація топ-характеристик підприємства в його конкурентні переваги здійснюється не автоматично, а на основі певних стратегічних рішень і дій, які дозволяють виявляти та ідентифікувати серед існуючих операційних ресурсів і топ-характеристик найбільш важливі, активізація яких може створити ефект важеля та синергії. Топ-характеристики й активи підприємства, використання яких створює ефект важеля та синергії у бізнесі підприємства, є ключовими. Основа формування, ідентифікації та використання ключових активів підприємства входить до складу ключової компетенції підприємства в цілому. Існує чітка залежність між певними фазами формування та використання конкурентостійкості підприємства і життєвим циклом існування конкурентних переваг (рис. 1). Періоду створення конкурентних переваг відповідає фаза зростання конкурентостійкості (середній рівень конкурентостійкості); періоду «пожинання плодів» – фаза стабілізації конкурентостійкості (високий рівень конкурентостійкості); періоду втрати конкурентних переваг – фаза кризи конкурентостійкості (низький рівень конкурентостійкості).

Цю періодизацію можна порівняти з етапами життєвого циклу як окремої туристичної послуги, так і підприємства в цілому. Період зростання конкурентостійкості звичайно відповідає періоду створення підприємства або виводу нової туристичної послуги на ринок. Зниження попиту на туристичні послуги відповідає фазі кризи конкурентостійкості, в такому випадку необхідно створення нових конкурентних переваг або пошук нових сфер бізнесу.

Стадія «пожинання плодів» відповідає фазі стабілізації конкурентостійкості. При збереженні «ядра» конкурентних переваг здійснюється стабілізація їхньої здатності в мінливих умовах реалізовувати цілі, вміння підтримувати при динамічності розвитку оптимальну рівновагу окремих частин, структур, процесів, цілей, зв'язків. На етапі спаду попиту на туристичні послуги відбувається втрата кореневих компетенцій підприємства і відповідно зниження або втрата його конкурентостійкості. Для досягнення міцної конкурентної позиції підприємства на ринку і оптимізації конкурентних переваг необхідна зміна самої філософії планування процесу формування конкурентостійкості. Погодження процесу формування та удосконалення конкурентостійкості підприємства з періодом створення та розвитком конкурентних переваг є одним з методів вибору сфери діяльності підприємства і планування надання певних видів туристичних послуг за допомогою аналізу частки контролюваного підприємством ринку і необхідного для зайняття підприємством конкурентного місця на ринку.

Мета статті. Для досягнення конкурентостійкості важливим аспектом є вибір і обґрунтування алгоритму дій по вибору зони господарювання, сектору, ніші ринку в залежності від ступеню привабливості для самого підприємства. Досягнутий рівень конкурентостійкості підприємства визначає його конкурентний статус, який має забезпечувати стійку виробничо-господарську діяльність в обраному сегменті ринку туристичних послуг.

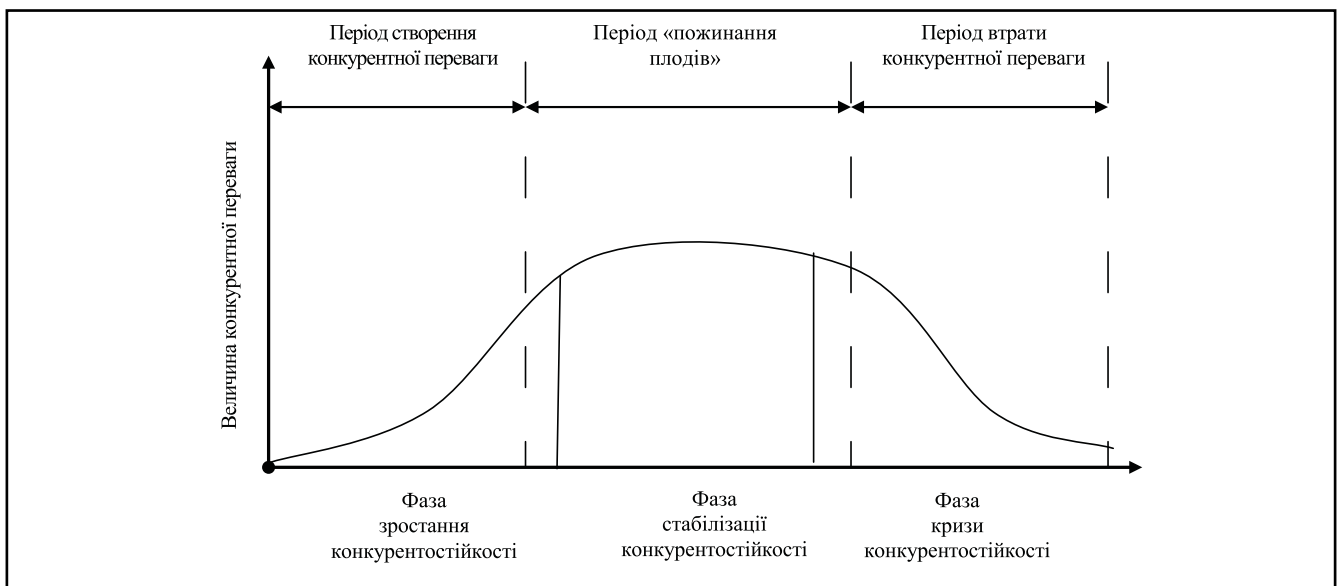


Рисунок 1. Відповідність фази конкурентостійкості етапам життєвого циклу конкурентної переваги

Виклад основного матеріалу. Методичний підхід щодо діагностування фази конкурентостійкості підприємства формується за допомогою алгоритму, представленою на рис. 2. Для побудови такої моделі нами пропонується використати сполучення методів багатомірного аналізу: факторного, дискримінантного аналізу та метод k -середніх кластерного аналізу.

Відповідно до запропонованої послідовності на першому етапі діагностування необхідно обрати систему показників, які комплексно характеризують таку складову маркетингової діяльності підприємства, як конкурентостійкість.

Розглянемо кожен з етапів побудови моделі діагностування фази конкурентостійкості підприємства. На першому етапі обирається система часткових показників, які комплексно характеризують кожну з фаз конкурентостійкості підприємства.

На другому етапі визначається оптимальна кількість факторів, які мають входити в модель діагностування фази конкурентостійкості підприємства, скористуємося методом каме-

нистого осипу, сутність якого полягає у знаходженні такого місця на графіку, де убавання власних значень факторів зліва направо максимально сповільнюється – праворуч від цієї точки знаходиться лише «факторіальний осип» («осип» є геологічним терміном, що позначає уламки гірських порід, що скупчуються в нижній частині каменистого осипу). Це діагностування здійснюється за допомогою методу багатофакторного аналізу закладка «каменистий осип». Відповідно до цього критерію слід залишити в моделі чотири фактора тому, що у точці №4 (по осі ОХ) відбувається найбільший розрив між крутою частиною кривої (де факторам притаманні великі власні значення, що розташовані по осі ОУ) і осипом (рис. 3).

Відбір найбільш впливових часткових показників, що входять до кожного з виявлених чотирьох факторів, мають вплив на конкурентостійкість, здійснюється на третьому етапі. Такий відбір здійснюється за допомогою факторного аналізу (рис. 4).

При визначенні першої головної компоненти (першого фактора) візуальний аналіз свідчить (рис. 4), що всі часткові

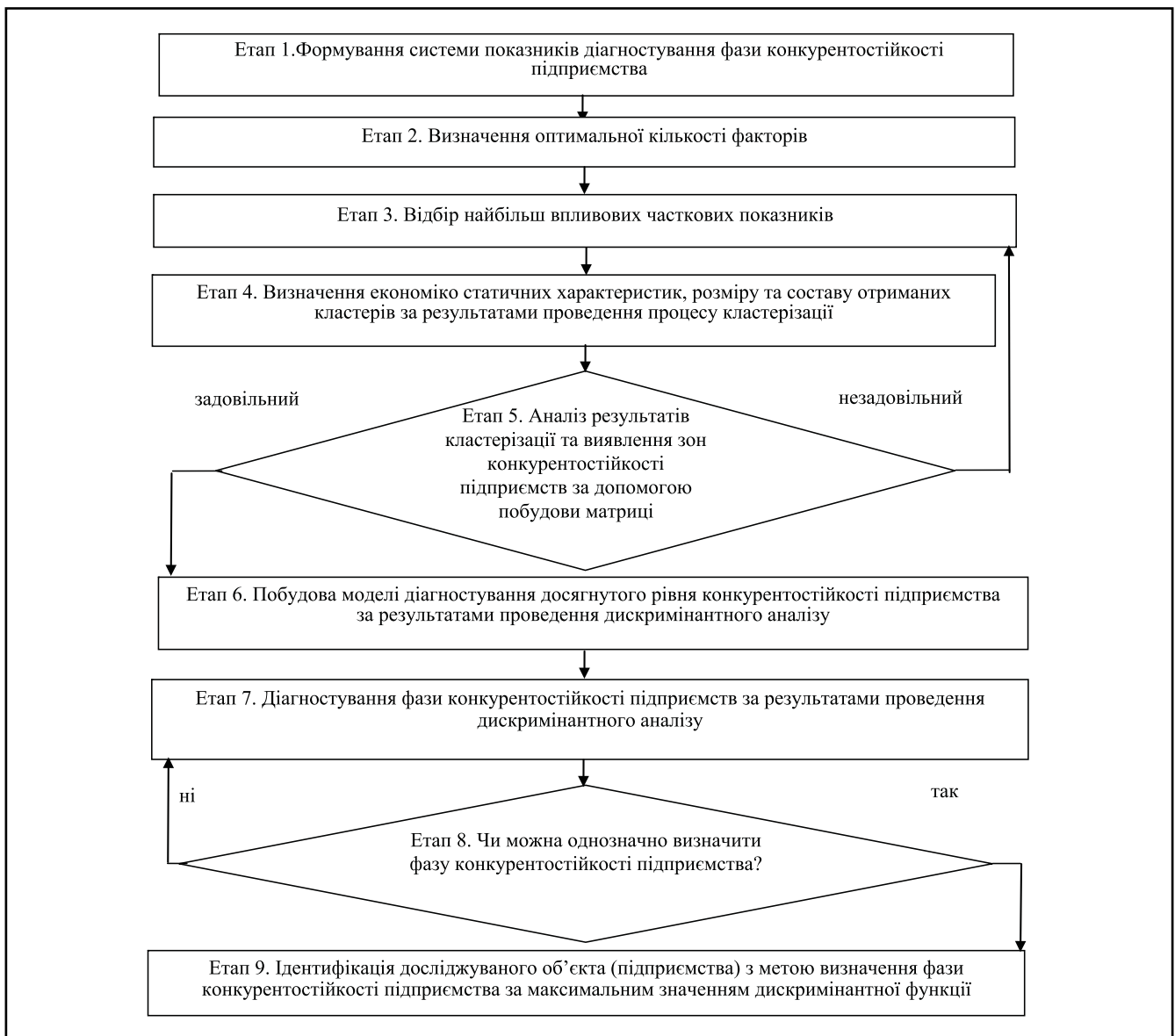


Рисунок 2. Алгоритм побудови моделі діагностування фази конкурентостійкості підприємства

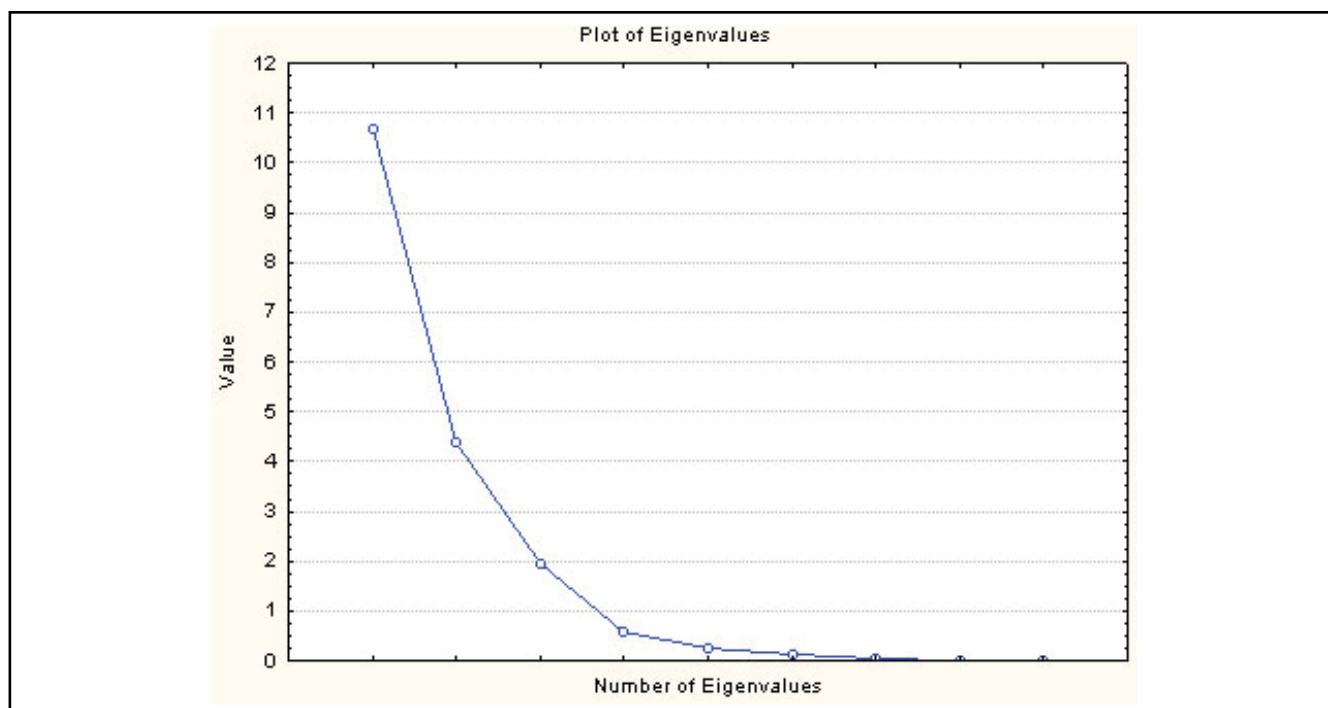


Рисунок 3. Використання графіку каменистого осипу для визначення оптимальної кількості факторів моделі діагностування фази конкурентостійкості підприємства

book3*		Factor Loadings (Varimax raw) (суммарная таблица)			
actor Analysis (		Extraction: Principal components			
Factor analy		(Marked loadings are > ,700000)			
Factor Li					
Variable	Factor 1	Factor 2	Factor 3	Factor 4	
K61	0,505636	-0,269650	0,242788	0,382233	
K62	0,198563	0,909455	-0,086447	0,239828	
K63	0,189433	0,951254	0,021817	0,014106	
Kp1	0,204009	0,951843	0,066676	-0,153054	
Kp2	-0,120876	0,439322	-0,029005	-0,695643	
Kp3	-0,266372	-0,860762	0,325988	-0,024647	
Kp4	0,047003	0,924191	0,179067	-0,019711	
Kc1	0,863647	0,443654	0,214633	0,048447	
Kc2	0,902790	0,293622	0,268004	0,126424	
Kc3	0,922136	-0,251405	0,154544	-0,005173	
Kc4	0,961234	0,046754	0,229881	0,055700	
Kc5	0,962808	-0,081892	0,214004	0,067720	
Kc6	0,710283	0,651239	0,225018	-0,042237	
Kc7	0,914467	0,294277	0,261088	0,054188	
Кеф1	0,924892	0,302147	0,110297	-0,002707	
Кеф2	-0,303180	-0,007515	-0,951239	0,015153	
Кеф3	-0,303180	-0,007515	-0,951239	0,015153	
Кеф4	-0,303180	-0,007515	-0,951239	0,015153	
Кеф5	0,901729	0,354632	0,183127	0,000051	
Kk1	0,824946	0,494388	0,169435	0,038709	
Kk2	0,051227	0,315310	-0,100853	0,820877	
Expl. Var	8,690799	5,925668	3,368880	1,418959	
Prp. Totl	0,413848	0,282175	0,160423	0,067569	

Рисунок 4. Загальні коефіцієнти відносної значимості впливу часткових показників на головні фактори моделі діагностування фази конкурентостійкості підприємства

показники з підсистеми «стійкість» суттєво впливають на формування даного фактора (вони підсвічені червоним). На формування другої головної компоненти (другого фактора) впливають майже всі часткові показники підсистем «безпе-

ка» і «рівновага». Від'ємне значення показника фінансового ризику (інші його назви: фінансовий важіль, фінансовий леверидж) ($Kp3 = -0,860762$) свідчить, що підприємство має значну фінансову залежність від зовнішніх позикових коштів.

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

На четвертому етапі слід здійснити кластеризацію з метою визначення економіко-статичних характеристик, розміру та складу отриманих кластерів (рис. 4). На рис. 4 представлені середні значення трьох кластерів за чотирма визначеними на попередньому етапі факторами. Згідно з результатами аналізу можна з'ясувати кількість і склад об'єктів (підприємств, що знаходяться в певній фазі конкурентостійкості), які входять до складу кожного з отриманих кластерів.

На етапі 4 здійснюється визначення економіко-статичних характеристик, розміру та складу отриманих кластерів за результатами проведення процесу кластеризації. За результатами кластеризації були отримані три кластери, до складу яких входять досліджувані підприємства, що знаходяться в певній фазі конкурентостійкості (табл. 1).

Аналіз результатів кластеризації та виявлення зон конкурентостійкості підприємств за допомогою побудови матриці

здійснюється на етапі 5, що дозволяє класифікувати конкурентні позиції у залежності від досягнутого рівня конкурентостійкості (фази конкурентостійкості). Для визначення параметрів, за допомогою яких можна визначити фазу конкурентостійкості, необхідно побудувати дендограму методом кластерного аналізу. Дендограма представляє собою перетворену матрицю багатомірних відстаней, де по осі ОХ відкладається евклідова відстань між частковими показниками моделі, а по осі ОУ – показники, які об'єднуються. Побудова дендограми надає можливість визначити групу показників, серед яких слід обрати найбільш впливові на досягнену фазу конкурентостійкості підприємства.

На рис. 5 наведена дендограма для визначення найбільш розвинутих показників-типопредставників, що повністю характеризують фазу конкурентостійкості досліджуваних підприємств, за чотирма факторами, визначеними за допомогою факторного аналізу (рис. 4).

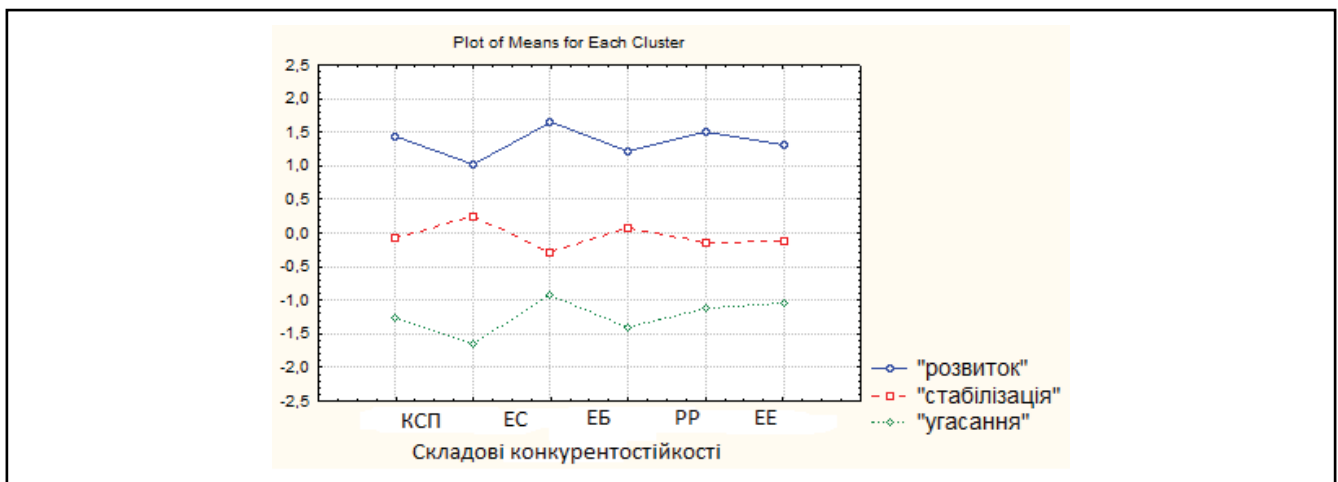


Рисунок 4. Графік середніх значень факторів для кожного кластера підприємств, що знаходяться в певній фазі конкурентостійкості (2011 рік)

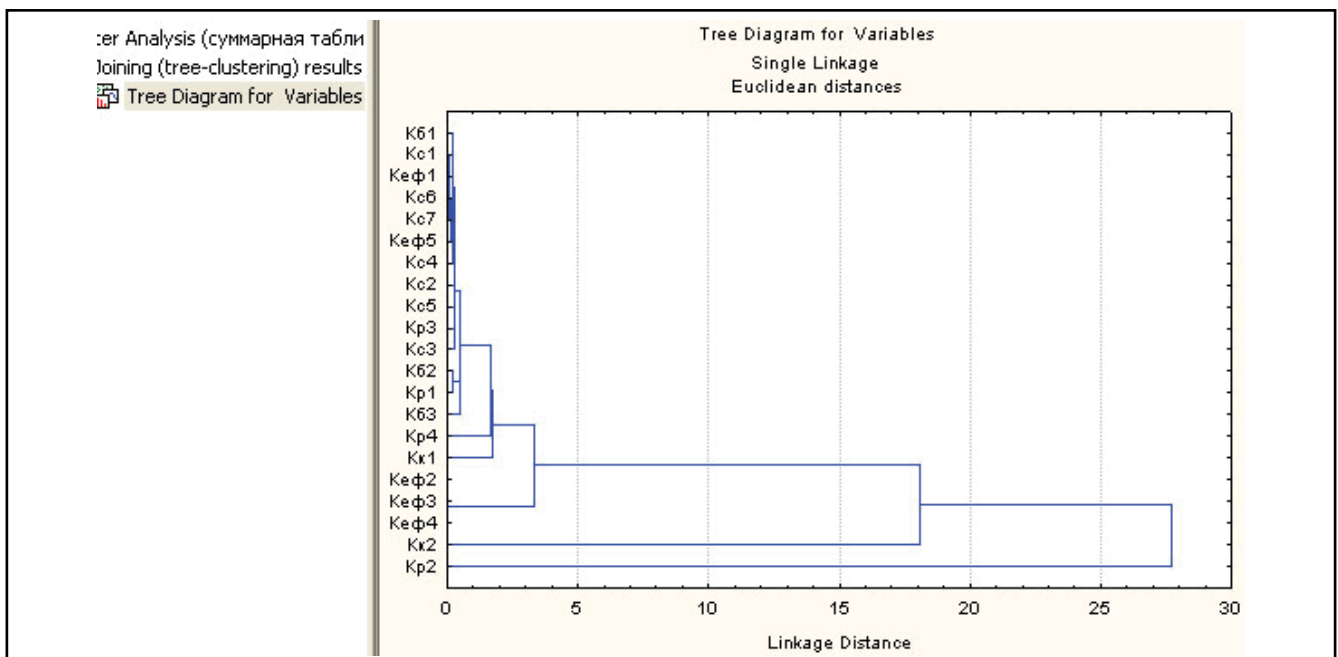


Рисунок 5. Дендограма упорядкування показників оцінки фази конкурентостійкості підприємства

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Для виділення найбільш впливових показників необхідно проаналізувати дендограму. На рис. 5 на евклідовій відстані, що дорівнює 15, можна виділити три групи об'єктів: перший показник (Кр2) – фінансова напруженість відноситься до другого, виявленого на другому етапі, фактору (стійкість), другий (Кк2) – рентабельність продажів відноситься до четвертого фактору (конкурентоспроможність), третій (Кеф3) – рентабельність доходу відноситься до третього фактору (економічна ефективність діяльності). Перший показник (Кр2) розташуємо

на осі ОХ, другий (Кк2) – на осі ОУ, третій (Кеф3) – на осі ОZ. Тобто введення третьої змінної («Економічна ефективність діяльності») відображає вплив обраних критеріїв на конкурентну позицію підприємства, завдяки чому матриця перетворюється в об'ємну і приймає вигляд паралелепіпеда (рис. 6).

Зрозуміло, що отримана таким чином конкурентна позиція підприємства буде розміщена усередині цього паралелепіпеда, причому її місце розташування буде відповідати прийнятій термінології, тобто квадранти «низький рівень конку-

Таблиця 1. Зміст кластерів за фазою конкурентостійкості досліджуваних підприємств сільського зеленого туризму

Ум. позн	Підприємство	Роки				
		2007	2008	2009	2010	2011
П1	Маєток «Керменчик», Бахчисарай, с. Високе	2	2	3	3	3
П2	Садина «Алімова Балка», Бахчисарайський р-н, с. Баштанівка	1	1	2	2	2
П3	Гостьовий будинок «Соколине», Бахчисарайський р-н, с. Соколине	3	2	1	1	1
П4	Турбаза «У гірської річки», Бахчисарайський р-н, с. Соколине	2	2	2	2	2
П5	Садина Шатілова, Радянський район, с. Квітуче	1	1	1	1	1
П6	Гостьовий дім «У Гульнари», Судакський р-н, с. Зеленогір'я	1	1	1	1	1
П7	Гостьовий будинок «Смерека», м. Севастополь, Орлине	3	2	2	1	1
П8	Садина «Білий острів», Севастополь, с. Орлине	3	3	3	2	2
П9	Садина «Олександрія», м. Коктебель	3	3	3	3	3
П10	Готель-садина «Ларине», Чорноморський р-н, п. Мар'їно	2	2	1	1	1
П11	Гостьовий будинок «Зелений двір», Бахчисарайський р-н, с. Соколине	3	3	2	2	2
П12	Міні-готель «Діляра-ханум», м. Бахчисарай	2	3	3	3	3
П13	Готель «Ашлама-Сарай», м. Бахчисарай	2	2	2	1	1
П14	Садина «Сонячний Вітер», Бахчисарайський р-н с. Прохолодне	3	2	2	2	2
П15	Кемпінг «У горах у Ізабелли», Бахчисарайський р-н, с. Соколине	3	3	3	3	1
П16	Садина «Загублений Мир», м. Ялта, с. Многоріччя	2	2	1	1	2
П17	Садина «Кефалі Вріс», м. Балаклава	2	2	2	2	2
П18	Приватний пансіонат «Байдари», Севастополь, п/о Орлине	1	1	1	1	1
П19	Кінноспортивна база «Станиця Вільна», Білогірський р-н, с. Ароматне	2	2	1	2	2
П20	Садина «Розенталь», Білогірський р-н, с. Ароматне	1	1	2	1	1
П21	Садина «Ладья», м. Судак	1	1	2	1	1
П22	Садина «Відрада», с. Новоотрадне, Ленінський р-н	2	1	2	2	2
П23	Садина «Гостинний дім у Ніни» Роздольненський р-н, с. Портове	3	2	1	2	1
П24	Садина «Бельбек», Бахчисарайський р-н, с. Многоріччя	3	3	2	1	2
П25	Садина Кесслера (Ферсмана) Сімферопольський р-н, с. Ферсманово	1	1	2	1	2

Умовні позначки: «1» – фаза розвитку; «2» – фаза стабілізації; «3» – фаза кризи або угасання.

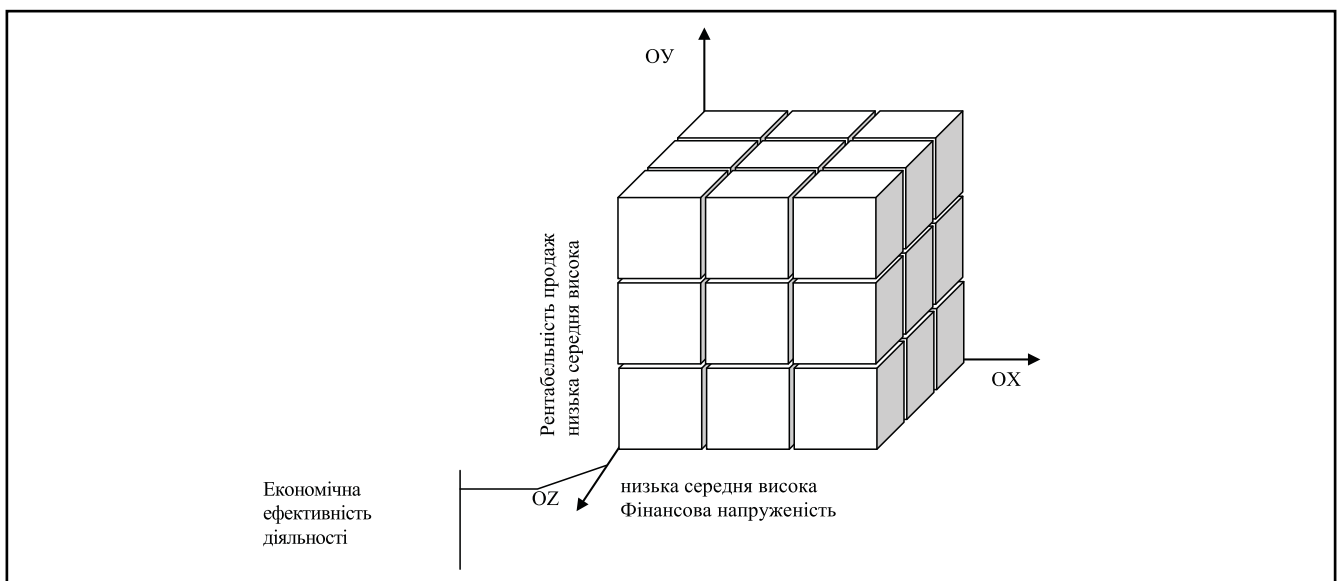


Рисунок 6. Запропонована об'ємна форма матриці визначення фази конкурентостійкості підприємства сільського зеленого туризму

рентостійкості» (фаза кризи або угасання), «середній рівень конкурентостійкості» (фаза стабілізації), «високий рівень конкурентоспроможності» (фаза розвитку), тільки в об'ємному відображенні. Змінюючи координату z, тобто надаючи їй різні значення з наведених показників, будемо спостерігати зсув позиції підприємства по осі OZ. Для подальшого розрахунку пріоритетності вибраних параметрів пропонується такий підхід: на осі OZ будемо відкладати значення взаємного перетинання показників: «Фінансова напруженість» (ось OX) та «Рентабельність продаж» (ось OY). Розрахована матриця–вектор позиціонування конкурентної позиції досліджуваних підприємств для визначення фази конкурентостійкості за даними 2011 року наведена на рис. 7.

Як видно з даних рис. 7, фазі кризи (угасання) конкурентостійкості відповідає низький рівень конкурентостійкості (значення від -6 до 0); фазі стабілізації конкурентостійкості – середній рівень конкурентостійкості (значення від 0 до 4); фазі розвитку конкурентостійкості – високий рівень конкурентостійкості (значення від 4 до 8).

На шостому етапі здійснюється побудова моделі діагностування фази конкурентостійкості підприємства методами дискримінантного аналізу. Базою проведення дискримінантного аналізу є результати попередньо проведеної на четвертому етапі кластеризації, згідно з якою кожному об'єкту (підприємству) присвоюється найменування того кластера, до якого він належить. Наприклад, в 2011 року до кластера №1 належить об'єкт гостьовий будинок «Соколине» у Бахчисарайському районі у с. Соколине, до кластера №2 – об'єкти турбаза «У гірської річки» (Бахчисарайський район, с. Соколине), садиба «Сонячний Вітер» (Бахчисарайський район с. Прохолодне), до кластера №3 – об'єкт садиба

«Олександрія» (м. Коктебель). Дискримінантний аналіз проводиться за допомогою пакету STATISTIKA 6. Дискримінантний аналіз дозволяє розпізнати новий стан об'єкта і віднести його до одного з існуючих квадрантів. Це функція, яка описується рівнянням за формулою:

$$D = a_0 + a_1x_1 + a_2x_2 + \dots + a_mx_m, \quad (1)$$

де $x_1, \dots, x_m$ – характеристики об'єкта.

За результатами проведення дискримінантного аналізу новий об'єкт відноситься до того квадранту, для якого значення дискримінантної функції є максимальним ($\max Di$), де i – кількість квадрантів (кластерів). Таким чином, об'єкт відноситься до того кластера, де результат розрахунку рівняння є максимальним (етап сьомий «Діагностування фази конкурентостійкості підприємств за результатами проведення дискримінантного аналізу»). Таким чином, трьом кластерам відповідають три рівняння. Результати проведення дискримінантного аналізу відображені на рис. 8.

Результати проведеного дослідження оформляються у вигляді кількох таблиць, відповідно до кожного кластера. У табл. 2 наведений склад об'єктів, що входять до кластерів №1, 2, 3 (відповідно, квадранти з високим, середнім та низьким рівнем конкурентостійкості).

Для перевірки стану фази конкурентостійкості необхідним є визначення того кластера, до якого досліджуване підприємство відноситься (етап 8). Для цього слід підставити значення показників моделі до кожного із трьох рівнянь і розрахувати результативні значення. Результати розрахунків порівнюються, і визначається рівняння з максимальним значенням, якому відповідає кластер (зона конкурентостійкості) – досліджуване підприємство знаходиться у цьому квадранті (етап 9).

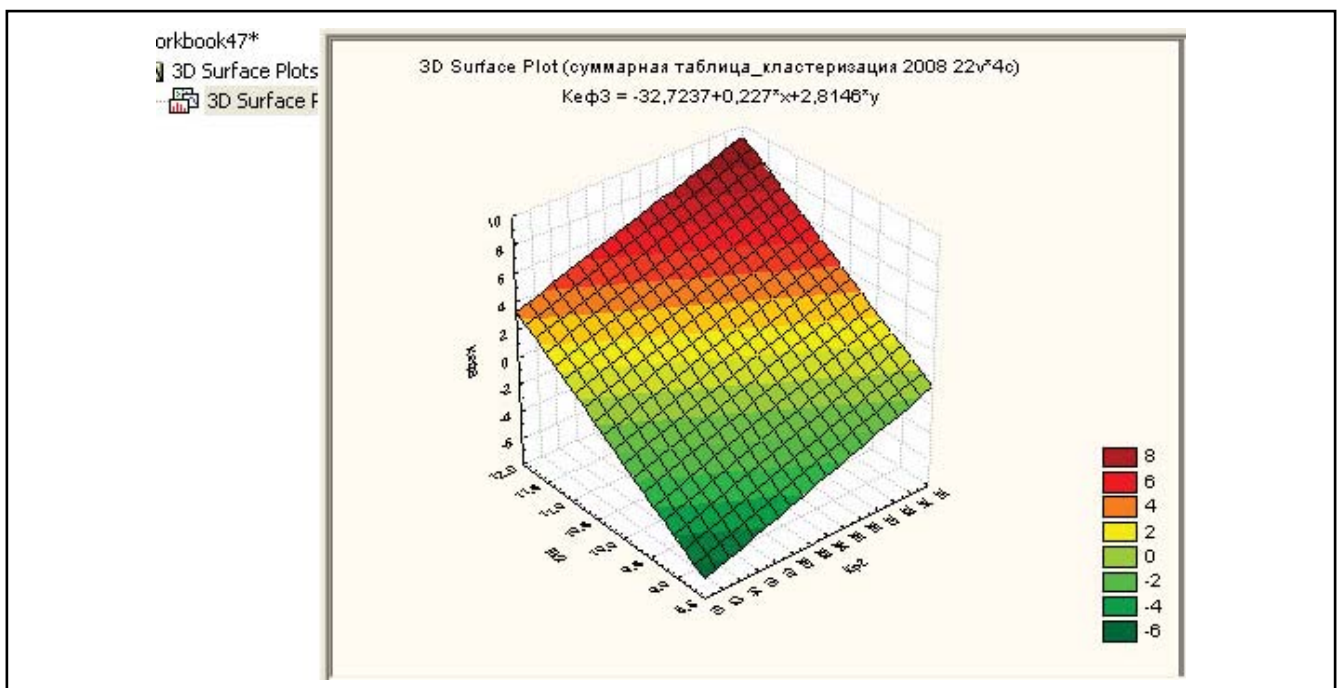


Рисунок 7. Матриця–вектор позиціонування конкурентної позиції досліджуваних підприємств для визначення фази конкурентостійкості за даними 2011 року

Classification Functions; grouping: NewVar (суммарная таблица)				
	G 1:1 p=,50000	G 2:2 p=,25000	G 3:3 p=,25000	
Variable				
Kp2	0,1117	0,1608	0,0847	
Кеф3	-0,5469	-0,8116	0,0252	
Кк2	2,7598	3,3838	2,6180	
Constant	-16,6932	-26,8015	-15,8338	

Рисунок 8. Результати дискримінантного аналізу

Таблиця 2. Класифікація елементів оцінки фази конкурентостійкості підприємств сільського зеленого туризму

Клас об'єктів	Необхідність розробки додаткових управлінських дій по підвищенню конкурентостійкості	Кількість об'єктів (підприємств)	№ класера	Рівняння дискримінантного аналізу	Умовні позначки
Низький рівень конкурентостійкості (фаза кризи або угасання)	Необхідно	11	№3	$Y_3 = -16,6932 + 0,1117Kp_2 - 0,5469Кеф_3 + 2,7598Кк_2$	Кр ₂ – фінансова напруженість; Кеф ₃ – рентабельність доходу; Кк ₂ – рентабельність продажів
Середній рівень конкурентостійкості (фаза стабілізації)	На думку фахівців	12	№2	$Y_2 = -26,8015 + 0,1608Kp_2 - 0,8116Кеф_3 + 3,3838Кк_2$	
Високий рівень конкурентостійкості (фаза розвитку)	Немає необхідності	2	№1	$Y_1 = -15,8338 + 0,0847Kp_2 + 0,0252Кеф_3 + 2,618Кк_2$	

Проведення ідентифікації нового об'єкта (підприємства зеленого сільського туризму) проводиться на основі отриманих дискримінантних функцій. Нові об'єкти (підприємства зеленого сільського туризму) будуть віднесені до того класу, для якого класифікаційне значення Y_i буде максимальним.

Наприклад, визначимо, в якій фазі конкурентостійкості перебуває підприємство садиба «Олександрія» (м. Коктебель). Для цього підставимо значення відповідних часткових показників до дискримінантних рівнянь за даними табл. 3.10, які відповідають кожній з фаз конкурентостійкості. Таким чином, стає очевидним, що для діагностування фази конкурентостійкості підприємства садиба «Олександрія» (м. Коктебель) необхідно обрати одну з трьох альтернатив за критерієм максимального значення Y_i .

$$Y_3 = -16,6932 + 0,1117 \cdot 19,76 - 0,5469 \cdot 0,59 + 2,7598 \cdot 1,65 = -16,6932 + 2,207192 - 0,322671 + 4,55367$$

$$Y_3 = -10,26;$$

$$Y_2 = -26,8015 + 0,1608 \cdot 19,76 - 0,8116 \cdot 0,59 + 3,3838 \cdot 1,65 = -26,8015 + 3,177408 - 0,478844 + 5,58327$$

$$Y_2 = -18,52;$$

$$Y_1 = -15,8338 + 0,0847 \cdot 19,76 + 0,0252 \cdot 0,59 + 2,618 \cdot 1,65 = -15,8338 + 1,673672 + 0,014868 + 4,2198$$

$$Y_1 = -14,13.$$

Аналіз розрахунків дискримінантних рівнянь показав, що підприємство садиба «Олександрія» (м. Коктебель) знаходиться в фазі «кризи або угасання», оскільки класифікаційне значення цієї дискримінантної функції є максимальним ($Y_3 =$

$-10,26$). Таке становище є зовсім зрозумілим, тому що підприємство знаходиться на узбережжі Криму, де високий рівень конкуренції, конкуренти для того, щоб вижити та конкурувати на ринку туристичних послуг, мають розвивати асортимент наданих послуг у напрямі гармонійності та насиченості, відповідати за якість наданих послуг та постійно моніторити рівень цін. Виходячи з результатів аналізу можна сказати, що дане підприємство цим аспектам не приділяло великої уваги, завдяки чому опинилося у стані кризи.

Таким чином, для визначення фази конкурентостійкості нового об'єкта (підприємства сільського зеленого туризму) необхідним є визначення класу, до якого притаманне підприємство, що аналізується, за таким критерієм:

– якщо $Y_3 = \max$, то конкурентостійкість нового об'єкта (підприємства сільського зеленого туризму) знаходиться на етапі «криза або угасання»;

– якщо $Y_2 = \max$, то конкурентостійкість нового об'єкта (підприємства сільського зеленого туризму) знаходиться на етапі «стабілізація»;

– якщо $Y_1 = \max$, то конкурентостійкість нового об'єкта (підприємства сільського зеленого туризму) знаходиться на етапі «розвиток».

Використання запропонованої послідовності етапів діагностування фази конкурентостійкості підприємств сільського зеленого туризму дозволить керівникові або власникові швидко та своєчасно проводити моніторинг стану виробничо-господарської діяльності на конкретний момент часу без залучення додаткових ресурсів підприємства, а також приймати оптимальні стратегічні рішення на основі рекомендацій щодо управління в залежності від етапу життєвого циклу підприємства.

Висновок

Таким чином, запропонована модель представляє собою комплексну та стратегічно спрямовану систему оцінки фаз конкурентостійкості підприємства, що складається з дев'яти етапів, які реалізується поступово, є взаємозалежними і виступають передумовою зайняття міцної конкурентної позиції підприємства на ринку.

Список використаних джерел

1. Безтелесна Л. Механізм забезпечення сталої конкурентоспроможності великого промислового підприємства / Л. Безтелесна // Економіст. – 2004. – № 12. – С. 40–44.

2. Булеев І.П. Конкурентоспроможність: проблеми науки і практики: Монографія / І.П. Булеев – Х.: ВД «ІНЖЕК», 2006. – 248 с.

3. Фатхутдинов Р.А. Конкурентоспособность организации в условиях кризиса: экономика, маркетинг, менеджмент / Р.А. Фатхутдинов. – М.: Издательско-книготорговый центр «Маркетинг», 2002. – 892 с.

4. Пілова Д.П. Формування та оцінка економічної безпеки гірничо-збагачувальних підприємств: Автореф. дис... канд. екон. наук: 08.00.04. / Д.П. Пілова; НАН України. Криворізький технічний університет. – Кривий Ріг, 2007. – 21 с.

5. Верчено П.І. Багатокритеріальність і динаміка економічного ризику (моделі та методи): Монографія / П.І. Верчено. – К.: КНЕУ, 2006. – 272 с.

УДК 631.03:835.70

О.Р. ЖИДЯК,
к.е.н., докторант, Науково-дослідний фінансовий інститут
ДННУ «Академія фінансового управління» Міністерства фінансів України

Удосконалення фінансового механізму державної підтримки підприємств аграрної сфери економіки

У статті досліджено проблеми стану фінансової підтримки аграрних підприємств в Україні. Узагальнено досвід відповідних державних заходів щодо фінансової підтримки підприємств АПК. Визначено основні напрями розвитку фінансового механізму підтримки підприємств аграрної сфери.

Ключові слова: фінансовий механізм, державне управління, сільське господарство, лізинг, ринок, підприємство, фінансова підтримка.

В статье исследованы проблемы состояния финансовой поддержки аграрных предприятий в Украине. Обобщен опыт соответствующих государственных мероприятий по финансовой поддержке предприятий АПК. Определены основные направления развития финансового механизма поддержки предприятий аграрной сферы.

Ключевые слова: финансовый механизм, государственное управление, сельское хозяйство, лизинг, рынок, предприятие, финансовая поддержка.

In this scientific article investigational problems of the state of sponsorship of agrarian enterprises are in Ukraine. Generalized experience of the proper state measures on sponsorship of enterprises of APK. Certainly basic directions of development of financial mechanism of support of enterprises of agrarian sphere.

Keywords: financial mechanism, state administration, agriculture, leasing, market, enterprise, sponsorship.

Постановка проблеми. Існуюча система державного регулювання в Україні формувалася ситуативно, тому не

має системного характеру. Сільське господарство України потребує фінансової підтримки, покликаної поступово компенсувати дохід, що вилучався суміжними галузями. Така підтримка, природно, має бути посиленою для бюджету, але достатньою для адаптації галузі до ринкових умов. Проте на сьогодні треба констатувати відсутність дієвого механізму державної фінансової підтримки сільськогосподарського товаровиробника, у зв'язку із чим виникає необхідність узагальнення та адаптації зарубіжного досвіду до умов України.

Розглядаючи комплекс методів державної підтримки інвестиційної діяльності АПК, насамперед необхідно приділити увагу виділенню коштів на поворотній основі, що надає маневреності підприємствам і спонукає до ефективнішого використання ресурсів, інвестиційної активності, а також інституціональним аспектам державної підтримки.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Удосконаленню фінансового механізму регулювання розвитку АПК багато уваги приділяють такі вітчизняні вчені, як М.В. Болдуєв, І.Ю. Гришова, М.Я. Дем'яненко, М.Ф. Кропивко, Ю.О. Лупенко, В.Я. Месель-Веселяк, М.Й. Малік, П.Т. Саблук, Т.І. Єфименко, Б.Й. Пасхавер, Н.С. Танклевська, О.Л. Попова, Л.А. Худолій, А.І. Чупіс та ін. Аналіз опублікованих праць, матеріалів наукових конференцій і дискусій, присвячених дослідженню цієї багатогранної проблеми, показав, що в цілому вона є ще недостатньо дослідженою. Проте необхідність підвищення ефективності використання бюджетних коштів, спрямованих на фінансову підтримку аграрної сфери, визначає актуальність подальших досліджень у цій сфері.

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Основна **мета статті** – дослідити досвід державного фінансового регулювання розвитку сільського господарства та визначити основні напрями розвитку фінансового механізму підтримки підприємств аграрної сфери.

Виклад основного матеріалу. Для поліпшення ситуації із сільськогосподарською технікою у Львівській області розроблено цільову Програму стабілізації та розвитку агропро-

мислового комплексу на період до 2014 року. Відповідно до програми в області передбачається розвиток власного сільськогосподарського машинобудування.

Таку ситуацію не можна вважати економічно доцільною з погляду ефективності виробництва сільгосптехніки в межах країни в цілому, оскільки багато гігантів сільгоспмашинобудування використовують свої виробничі потужності лише на 10–30%.

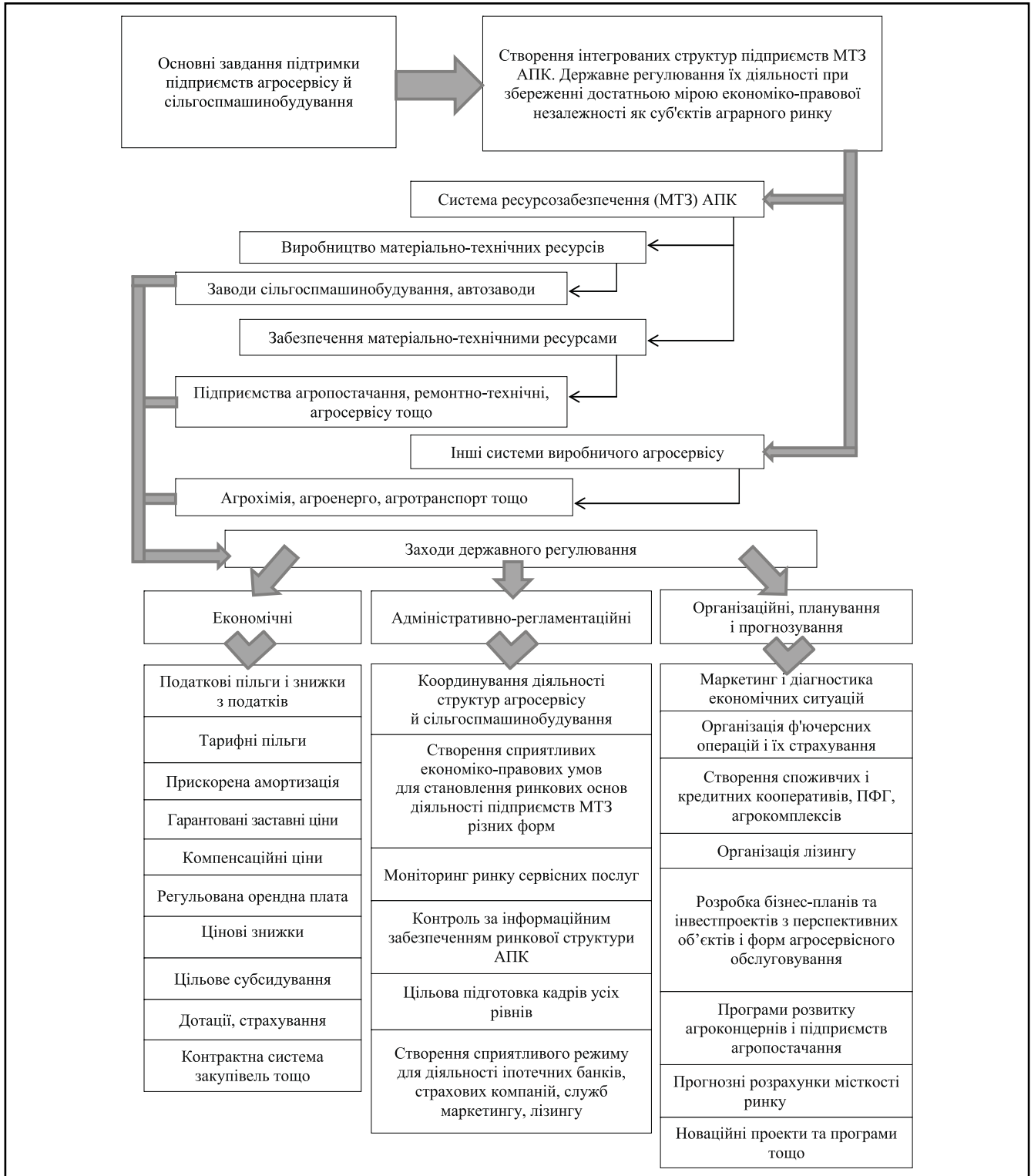


Рисунок 1. Основні завдання та інституційні структури ресурсної підтримки та заходи державного регулювання інвестиційної діяльності підприємств агросервісу і машинобудування у Львівській області

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Проте, як показав досвід, розвиток таких підприємств дає змогу знизити транспортні витрати при доставці техніки, скоротити посередницькі послуги, створити нові робочі місця [1]. При цьому розширюються можливості для комплексного впровадження зональних енергоощадних технологій обробітку основних сільгоспкультур.

Для таких підприємств доцільним є розширення цільового кредитування у формі надання кредитів на поповнення товарно-матеріальних запасів, під забезпечення активами, у вигляді револьверних кредитних ліній, проектних кредитів при частковому погашенні державою тощо, які використовуються у світовій практиці для підприємств сільгоспмашинобудування [3].

Спробу інтерпретувати взаємодію завдань інституційних структур, ресурсної підтримки й заходів державного регулювання режиму діяльності підприємств сільгоспмашинобудування, матеріально-технічного забезпечення й агросервісу наведено на рис. 1.

Виділення у структурі заходів державного регулювання трьох груп (економічні, адміністративно-регламентаційні й організаційні), що відрізняються за своєю внутрішньою природою та методами здійснення, має на меті розробку тактики їх селективно-адресного та ефективно-дієвого використання для розв'язання завдань реальної підтримки підприємств сфери ресурсовиробництва й інфраструктурної підсистеми агросервісу.

Іншу схему, що базується на використанні новаційних фінансових технологій, спрямованих на підтримку як підприємств сфери ресурсовиробництва АПК, так і сільгосптоваровиробників, наведено на рис. 2. Вона визначає зв'язки

взаємодії фінансово-інвестиційних інститутів (банків, інвестиційних фондів), лізингової компанії, адміністрації регіону, оптового ринку, заставного фонду, підприємств сфери ресурсовиробництва й сільгосптоваровиробників у контексті технологій фінансово-кредитного забезпечення лізингових поставок техніки останнім.

Тим самим полегшується доступ до виробничих ресурсів одних і створюється ринок збуту для інших учасників лізингових відносин. Розвиток лізингових відносин є одним із конструктивних шляхів вирішення проблеми недостатності техніки для якісного виконання польових робіт в оптимальні агротехнічні терміни [2].

Лізингові поставання сільгосптехніки в господарства дають змогу розірвати коло причинно-наслідкової замкнутості.

Система надання машин і устаткування в лізинг має ряд позитивних моментів: реальна надана державою можливість довгострокового кредитування під час придбання техніки; фіксація цін на продукцію машинобудування в момент її придбання, особливо важлива при інфляції; доступність придбання техніки для всіх сільгоспвиробників. Останні активно користуються цією формою фінансової підтримки, збільшуючи місткість ринку збуту для підприємств сільгоспмашинобудування.

Іншим шляхом вирішення проблеми подолання дефіциту техніки в сільському господарстві Львівської області є створення машинно-технологічних станцій (МТС).

Організація технічного сервісу й забезпечення високого рівня організації роботи машин сприяє інтенсивнішому їх використанню, зниженню гострого дефіциту техніки на сільгосп підприємствах. На сьогодні існують різні думки щодо необхідності організації МТС. Багато господарств, що зберегли парк сільсь-

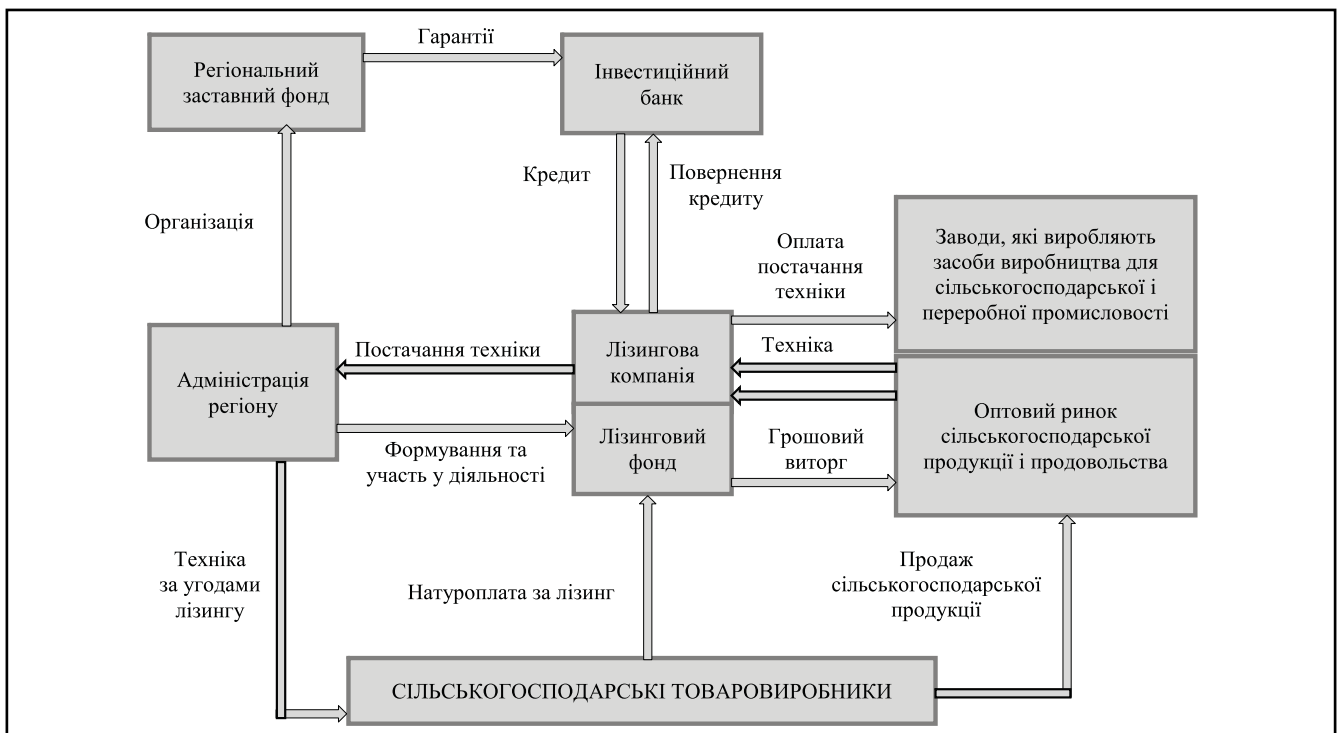


Рисунок 2. Схема взаємодії фінансових інститутів, лізингових компаній та адміністрації регіону у сфері підтримки галузей, що виробляють ресурси, і забезпечення засобами праці виробників сільськогосподарських товарів

когосподарської техніки, яка хоч і значно застаріла, обходяться без МТС. Проте кількість станцій агросервісу зростає. Досвід показує, що вони виконують своє основне економічне завдання – сприяють зниженню капіталоемності виробництва продукції за рахунок інтенсивності використання техніки.

Позитивними показниками їх діяльності є зростання річного виробітку сільськогосподарської техніки, зниження собівартості механізованих робіт і втрат сільськогосподарської продукції тощо. Негативними показниками в роботі МТС залишаються: недостатня укомплектованість технікою, оснащеність неефективним складом енергетичних засобів, низька рентабельність тощо.

Враховуючи, що МТС не мають кредитів з фонду пільгового кредитування, субсидій або інших джерел фінансової підтримки від держави, вони можуть використовувати механізм їх включення у схему фінансового оздоровлення АПК Львівської області.

Суть цього механізму полягає в задіюванні таких технологій. МТС одержує цільовий кредит від банку. Одержаний кредит використовується на поповнення запасів ПММ, матеріалів тощо, а також на придбання нової техніки з метою збільшення кількості обслуговуваних МТС сільгосптоваровиробників.

Збільшення обсягів діяльності машинно-технологічної станції приведе до збільшення її бази оподаткування. Держава одержує додаткові надходження до бюджету у вигляді податкових відрахувань.

МТС повертає кредит банку з урахуванням компенсації з боку держави, забезпечення якої стає можливим завдяки зростанню податків, що надходять від МТС. Банк одержує від держави компенсацію разом з поверненням МТС кредиту через одну з регіональних структур [3].

Цей механізм, а також схеми змішаного кредитування можна використовувати і для підтримки інших підприємств, що надають агросервісні послуги.

Фінансова й організаційна підтримка необхідна також і не-традиційним структурам, що обслуговують сільгосппідприємства, які набули поширення останніми роками та називаються сільськогосподарськими фірмами-операторами (СФО).

Як засвідчило дослідження, значні площі сільськогосподарських земель в Україні обробляються не землевласниками й землекористувачами, а зовнішніми операторами. Йдеться про масове входження в аграрну сферу несільськогосподарських фірм і їхніх агентів. Процес, який розпо-

чався кілька років тому в обмеженому масштабі у вигляді експерименту, набирає обертів. До нього залучається все більше сільськогосподарських земель, особливо в найбільш родючих районах України. Формуються декілька типів не-традиційних сільськогосподарських виробників, що мають свої функціональні особливості. На сучасному етапі відмінною рисою діяльності цих фірм є відокремлення власності на земельну ділянку й нерухомість від управління. Це відображає явище, яке тільки формується, – кастомфармінг. На сьогодні в Україні можна виділити такі типи СФО: банківські сільськогосподарські компанії; підприємства приватних фірм агробізнесу, що займаються переробкою та збутом сільськогосподарської продукції; корпоративні сільськогосподарські підприємства і приватні ферми, що надають сільськогосподарські виробничі послуги й орендують землі на стороні; змішані машинно-технологічні станції.

Для фірм-операторів у Львівській області при їх створенні доцільним є використання схем і фінансових технологій підтримки, що рекомендується за результатами цього дослідження для підприємств аграрної сфери, які здійснюють лізингові операції та надають агросервісні послуги.

Висновки

Таким чином, як у сфері безпосереднього сільгоспвиробництва й переробки сільгосппродукції, так і у сфері агросервісних послуг для розвитку необхідна дієва підтримка, для надання якої доцільним є використання запропонованих нами фінансових технологій, схем та механізмів.

Список використаних джерел

1. Александрова В.П. Державні науково-технічні програми пріоритетних напрямів розвитку науки і техніки та можливості їх ефективної реалізації / В.П. Александрова // Економіка України: підсумки перетворень та перспективи зростання / [за ред. В.М. Гейця]. – Х.: Форт, 2004. – С. 308–314.
2. Ларіонова Л. Лізинг і розвиток фінансового сектору / Л.Ларіонова // Фінанси України. – 2006. – №2. – С. 109–113.
3. Поколотний В.В. Держава і бізнес: інвестиційне воз'єднання як механізм економічної модернізації суспільства / В.В. Поколотний // Вісник ХНУ ім. В.Н. Каразіна. – Х.: ВЦ РізоХНУ, 2007. – №482. – С. 28–31.
4. Якимчук Н.Я. Теоретико-методологічні питання управління державними фінансами / Н.Я. Якимчук // Актуальні проблеми держави і права: зб. наук. праць. – О., 2006. – Вип. 19. – С. 208–211.

Рентабельність діяльності підприємств: вплив на формування прибутку для оподаткування

У статті проаналізовані склад та рентабельність фінансових результатів операційної, інвестиційно-фінансової та звичайної діяльності підприємств з урахуванням впливу цих складових на оцінку бази оподаткування для обчислення податку на прибуток.

Ключові слова: рентабельність, прибуток, витрати, операційна, інвестиційна, фінансова діяльність.

В статье проанализированы состав и рентабельность финансовых результатов операционной, финансово-инвестиционной и обычной деятельности предприятий с учетом влияния этих составляющих на оценку базы налогообложения для исчисления налога на прибыль.

Ключевые слова: рентабельность, прибыль, затраты, операционная, инвестиционная, финансовая деятельность.

The author analyses profitability of the operational, investment, financial and ordinary activity of the enterprises taking into account the impact of these components on a calculation of the tax base for the enterprise profit tax.

Keywords: profitability, profit, expenses, operational, investment, financial activity.

Постановка проблеми. Програмою економічних реформ на 2010–2014 роки «Заможне суспільство, конкурентоспроможна економіка, ефективна держава» зниження податкового навантаження визначено як пріоритетний напрям у створенні сприятливого бізнесового клімату в Україні [1]. Важлива роль в удосконаленні оподаткування прибутку підприємств відведена гармонізації податкового та бухгалтерського обліку доходів та витрат. При розробці Податкового кодексу України враховані зауваження податкоплатників та експертів по наближенню механізму формування прибутку підприємств, який оподатковується, до методичних основ бухгалтерського обліку фінансових результатів діяльності підприємств. Таким чином, основу механізму оподаткування прибутку побудовано на методичних принципах формування фінансових результатів підприємств на основі бухгалтерського обліку з окремими корегуваннями видатків, які вираховуються із обсягу оподаткованого доходу. Але на відміну від групування доходів і видатків, яке прийняте при обчисленні фінансових результатів у бухгалтерському обліку і яке дозволяє окремо оцінити ефективність операційної,

фінансової та інвестиційної діяльності, податковий облік не розкриває результативність кожного з цих важливих складових кінцевого фінансового результату підприємств–податкоплатників.

Необхідність у визначенні окремих результатів по операційній, фінансовій та інвестиційній діяльності пов'язана з тим, що кожен вид діяльності має кардинально відмінний фінансовий результат – від рентабельної операційної діяльності до постійно збиткової інвестиційно-фінансової, що негативно впливає на базу оподаткування прибутку підприємств.

Мета статті. Дослідити тенденції формування обсягу прибутку як бази оподаткування в умовах різних методик його обчислення (податкового та бухгалтерського), враховуючи різний рівень рентабельності операційної та фінансово-інвестиційної діяльності як складових фінансового результату звичайної діяльності.

Виклад основного матеріалу. Згідно з діючою практикою публічна фінансова звітність про господарську діяльність підприємств розкриває результативність доходів та видатків тих видів діяльності, з яких складається звичайна діяльність цих підприємств. Структура доходів та видатків звичайної діяльності формується у формі 2 «Звіт про фінансові результати», методика складання якої затверджена Положенням (стандартом) бухгалтерського обліку 3. Методика формування фінансових результатів за бухгалтерським обліком розкриває результативність використаних ресурсів окремо за кожним видом звичайної діяльності, в якій виділяється операційна, фінансова, інвестиційна. Крім цього, виділяється результативність надзвичайної діяльності, а також фінансовий результат до та після оподаткування.

Звичайна діяльність, своєю чергою, поділяється на операційну, фінансову та інвестиційну.

Операційна діяльність є основною (профільною) діяльністю підприємств, яка пов'язана з виробництвом та реалізацією продукції (товарів, робіт, послуг), що є головною метою створення даного підприємства.

Інвестиційна діяльність виникає під час придбання–продажу необоротних активів та фінансових інвестицій.

Фінансова діяльність забезпечує покриття потреб підприємства в капіталі, безперебійне та повне фінансування операційної та інвестиційної діяльності.

Відповідно до Податкового кодексу України при визначенні прибутку для оподаткування облік доходів і витрат не виді-

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

ляється результативність операційної та іншої діяльності, в тому числі фінансової та інвестиційної, як окремих об'єктів оподаткування. Декларація з податку на прибуток побудована за принципом простого підсумування доходів–витрат, коригування яких передбачено залежно від завдань повнішого врахування фіскальних доходів, тобто не проводиться деталізація сальдо доходів–витрат у розрізі сфер, в яких вони утворюються. Логістична розбіжність між формами податкового та бухгалтерського обліку призводить до того, що тривалий час без належної уваги з боку контролюючих урядових струк-

тур знаходяться процеси надмірного вкладання коштів у збиткову інвестиційно–фінансову діяльність.

Для виявлення відмінностей у відображенні податкової та бухгалтерської баз нарахування податку на прибуток проаналізуємо результати діяльності підприємств України за 2005–2011 роки в контексті її складових, тобто операційної та інвестиційно–фінансової діяльності.

Як показують дані табл. 1, за 2005 рік суб'єктами господарювання був отриманий фінансовий результат від операційної діяльності в межах 70 млрд. грн., у 2011 році – 186

Таблиця 1. Формування фінансових результатів діяльності суб'єктів господарювання за статтями доходів та витрат, млрд. грн.

№ п/п	Статті доходів та витрат (по Україні в цілому)	Періоди							
		2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	9 міс. 2012
Операційна діяльність									
1	Дохід (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	1823,8	2313,6	3020,56	3827,19	3360,0	4071,22	4971,3	2906,9
2	Непрямі податки та інші вирахування (ПДВ в обороті підприємств, акцизний збір, та інші обов'язкові платежі та збори)	352,79	441,27	579,24	740,14	667,31	780,34	920,09	549,7
3	Чистий дохід (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) (стр. 1 – стр. 2)	1471,01	1872,33	2441,32	3087,05	2692,69	3290,88	4051,21	2357,2
4	Інші операційні доходи (оренда, одержані штрафи, пені, реалізація оборотних активів, списання кредиторської заборгованості, курсові різниці та ін.)	191,9	250,82	347,24	560,89	472,48	594,86	781,5	214,9
5	Операційні витрати (виробнича собівартість продукції, послуг, адміністративні витрати та витрати на збут, інші операційні витрати)	1592,8	2042,84	2678,9	3560,71	3098,2	3784,94	4645,9	2496,7
6	Результат операційної діяльності (прибуток) (стр. 3 + стр. 4 – стр. 5)	70,11	80,31	109,66	87,23	66,98	100,8	186,81	75,4
Інвестиційно–фінансова діяльність									
7	Доходи (дивіденди, дохід від інвестицій в асоційовані, дочірні, спільні підприємства, дохід від цінних паперів, безплатно одержані активи)	153,96	170,69	282,94	346,22	398,7	477,68	490,4	172,4
8	Витрати (відсотки за кредит, оплата фінансового лізингу, втрати від інвестицій, втрати від курсових різниць, сплата страхових сум, вартість реалізації фінансових інвестицій та необоротних активів)	162,69	180,29	271,04	444,4	471,8	527,96	558,6	214,0
9	Результат інвестиційно–фінансової діяльності (збиток, прибуток)	–8,73	–9,60	11,9	–98,18	–73,15	–50,28	–68,2	–41,6
10	Результат від звичайної діяльності до оподаткування (прибуток, збиток)	61,38	70,71	121,56	–10,95	–6,17	50,52	118,61	33,8
Надзвичайні доходи та витрати									
11	Доходи (відшкодовані втрати, страхове відшкодування)	0,19	1,59	1,27	1,42	0,66	5,24	4,24*	...
12	Витрати (стихійні лиха, пожежі, техногенні аварії)	0,39	0,74	1,18	1,15	3,26	1,35	1,35*	...
13	Результат від надзвичайної діяльності	–0,20	0,85	0,09	0,27	–2,6	3,89	2,89*	...
14	Фінансові результати від звичайної та надзвичайної діяльності до оподаткування	61,18	71,56	121,65	–10,68	–8,77	54,41	121,5	33,8
Податок на прибуток									
15	Податок на прибуток (бухгалтерський облік)	19,92	25,14	37,23	30,35	28,36	40,51	53,7	
16	Чистий прибуток (збиток)	41,26	46,42	84,42	–41,03	–37,13	13,9	67,8	

* Експертна оцінка.

Джерело: розраховано за даними Державної служби статистики України: <http://www.ukrstat.gov.ua/>

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

млрд. грн. Порівняння параметрів 2005 та 2011 років показує, що грошові потоки, які обслуговують доходи та витрати операційної діяльності, за сім років (без врахування інфляційних чинників) зросли в 2,2 раза, а потоки, які були акумульовані в інвестиційно-фінансовій діяльності, – в 3,1 раза.

Проте за 2005–2011 роки (окрім 2007 року) інвестиційно-фінансова діяльність принесла збитки. У кризових 2008–2009 роках було отримано збитки (відповідно [–98] та [–73] млрд. грн.), і вони повністю перекрили прибутки від операційної діяльності (відповідно 87 та 67 млрд. грн.). Через значні збитки від інвестиційно-фінансової діяльності в 2008–2009 роках отримано від'ємний результат чистого прибутку в цілому по економіці.

Варто підкреслити, що номінальні грошові потоки, що акумулюють підприємства з 2001 по 2011 рік, при здійсненні операційної діяльності зросли в середньому у 5,2 раза, а грошові потоки, які спрямовані в інвестиційно-фінансову діяльність, – у 14,2 раза.

Розрахунки рівня доходів та витрат окремо операційної та інвестиційно-фінансової діяльності показують, що саме остання приносить поки що збитки і значно знижує рівень прибутковості всієї економічної діяльності, акумулюючи значні фінансові ресурси. Такі тенденції повинні були зумовити впровадження спеціальних податкових механізмів для зменшення негативного впливу цих збитків.

Таблиця 2. Вплив фінансових результатів інвестиційно-фінансової діяльності суб'єктів господарювання на фінансовий результат операційної діяльності (по Україні в цілому)

№ стр		Періоди											
		2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012 9 місяців
1	Доходи: від інвестицій в асоційовані, дочірні, спільні підприємства; від цінних паперів; отримані дивіденди, відсотки за облігаціями та іншими цінними паперами; дохід від реалізації фінансових інвестицій, необоротних активів і майнових комплексів; від курсових різниць; безоплатно одержані активи, млрд. грн.	33,75	43,98	85,31	138,01	153,96	170,69	282,94	346,22	398,67	477,68	490,4	172,4
2	Витрати: сплачені відсотки за кредит; оплата фінансового лізингу; витрати на випуск, утримання та обіг власних цінних паперів; втрати від реалізації фінансових інвестицій, необоротних активів; втрати від інвестицій та курсових різниць; уцінка фінансових інвестицій; сплата страхових сум, млрд. грн.	37,21	51,53	95,25	152,11	162,69	180,29	271,04	444,4	471,82	527,96	558,6	214,0
3	Співвідношення витрати/доходи, %, (стр. 2 / стр. 1 x 100%)	110,3	117,2	111,6	110,2	105,7	105,6	95,8	128,25	118,3	110,5	113,9	124,1
4	Збиток (прибуток) від інвестиційно-фінансової діяльності до оподаткування (стр. 1 – стр. 2) млрд. грн.	–3,46	–7,55	–9,94	–14,10	–8,73	–9,60	11,9	–98,18	–73,15	–50,28	–68,2	–41,6
5	Фінансовий результат від операційної діяльності (прибуток) млрд. грн.	20,58	20,98	27,74	57,00	70,11	80,31	109,66	87,23	66,98	100,8	186,81	75,4
6	Вплив збитків (прибутків) від інвестиційно-фінансової діяльності на зменшення (підвищення) прибутку від операційної діяльності, % (стр. 4 / стр. 5 x 100%)	–16,8	–36,0	–35,8	–24,7	–12,45	–11,95	+10,85	–112,55	–109,2	–49,88	–36,5	–55,2

Джерело: розраховано за даними [2–8] без банків та бюджетних установ.

Але, як підкреслювалося раніше, цього не відбувається з огляду на те, що в Декларації податку на прибуток не ведеться облік результативності окремо по операційній, інвестиційній та фінансовій діяльності.

Враховуючи загрозливі тенденції, які формуються в сфері інвестиційно-фінансової діяльності підприємств, наведемо дані за більш широкий часовий діапазон (з 2001 року) та порівняємо їх із результатами операційної діяльності (табл. 2).

Варто підкреслити, що у зведеній звітності органами статистики окремо не розраховується результат від інвестиційно-фінансової діяльності, але його можна отримати на основі даних форми «Формування чистого прибутку», яка розміщена на офіційному сайті Держстату в рубриці «Статистична інформація / Фінанси / Чистий прибуток (збиток) підприємств / Формування чистого прибутку (збитку) підприємств за видами економічної діяльності», а також методологічної прив'язки, виходячи з Положення (стандарту) бухгалтерського обліку 3 «Звіт про фінансові результати» в частині віднесення сум доходів-витрат до відповідних видів діяльності.

Дані табл. 2 свідчать, що за період 2001–2011 років (окрім 2007 року) від інвестиційно-фінансової діяльності були отримані збитки, які в 2008–2009 роках повністю поглинули прибутки від операційної діяльності. В 2001, 2005, 2006 роках збитки від інвестиційно-фінансової діяльності зменшили отримані у реальному виробництві прибутки на 12–16%, у 2002–2004 роках – на 25–36%, у 2010 році – на 50%, у 2011 році – на 36,5%. Це означає, що приблиз-

но на таку ж частку була знижена база оподаткування для нарахування податку на прибуток.

Співвідношення між нарахованими збитками та чистим прибутком показує (табл. 3), що в 2008–2009 роках збитки від інвестиційно-фінансової діяльності не лише погасили прибутки, отримані від операційної діяльності, але за обсягами майже утричі перевищили нарахований податок на прибуток. У 2002–2004 роках збитки від інвестиційно-фінансової діяльності майже дорівнювали величині податку на прибуток.

Лише у 2005–2006 роках збитки були майже вдвічі менші, ніж податок на прибуток, а в 2010 році – менше на 24%. Із цих десяти років виключенням був тільки 2007 рік, в якому від інвестиційно-фінансової діяльності були отримані прибутки. Таким чином, оцінку податкового навантаження на реальний сектор слід розглядати з урахуванням фінансових результатів, отриманих від різних видів діяльності. Не можна допускати того, що збитковість інвестиційно-фінансової діяльності та негативний результат від обігу цінних паперів призводили до зниження прибутковості, отриманої в реальному виробництві.

Враховуючи, що інвестиційно-фінансова діяльність підприємств приносить збитки, необхідно аналізувати ефективність процесу інвестування не тільки з точки зору динаміки обсягів інвестицій, а також необхідно оцінювати співвідношення між різними напрямками інвестицій.

На даний час органи статистики формують аналітику по показниках валових та капітальних інвестицій, у склад яких включають інвестиції в основний капітал та в нематеріальні активи [9, с. 303; 7, с. 47, 106; 10, с. 198, 200].

Таблиця 3. Формування чистого прибутку суб'єктів господарювання України, млрд. грн.

№ стр		Періоди											
		2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012 9 місяців
1	Фінансовий результат від операційної діяльності (прибуток)	20,58	20,98	27,74	57,00	70,11	80,31	109,66	87,23	66,98	100,8	186,81	75,4
2	Фінансовий результат від інвестиційно-інвестиційної діяльності, збиток (прибуток)	-3,46	-7,55	-9,94	-14,10	-8,73	-9,60	11,9	-98,18	-73,15	-50,28	-68,2	-41,6
3	Фінансовий результат від звичайної діяльності до оподаткування (стр. 1 + стр. 2)	17,12	13,43	17,8	42,9	61,38	70,71	121,56	-10,95	-6,17	50,52	118,61	33,8
4	Фінансовий результат від надзвичайної діяльності	1,81	-0,36	-1,03	-0,29	-0,2	0,85	0,09	0,27	-2,6	3,89	2,89*	...
5	Фінансовий результат всієї діяльності до оподаткування, прибуток (збиток) (стр. 3 + стр. 4)	18,93	13,07	16,77	42,61	61,18	71,56	121,65	-10,68	-8,77	54,41	121,5	33,8
6	Податок на прибуток (бухгалтерський облік)	6,62	9,59	11,94	14,95	19,92	25,14	37,23	30,35	28,36	40,51	53,7	25,1
7	Чистий прибуток (стр. 5 – стр. 6)	12,31	3,48	4,83	27,66	41,26	46,42	84,42	-41,03	-37,13	13,19	67,8	8,7
8	Довідково: Ставка податку на прибуток, %	30	30	30	25	25	25	25	25	25	25	23	21

Джерело: розраховано за даними [2–8] без банків та бюджетних установ.

Таблиця 4. Обсяги та структура інвестицій суб'єктів господарювання України

Показники	Періоди											
	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Фінансові інвестиції, млрд. грн.												
з них:	31,6	45,2	55,9	83,9	140,3	168,2	215,8	337,8	414,6	479,8	502,9	594,3
короткострокові	3,36	5,85	7,45	14,1	23,03	34,1	50,4	78,96	110,2	139,2	168,7	211,4
довгострокові	28,2	39,4	48,4	69,8	117,3	134,1	165,4	258,9	304,4	340,6	334,2	382,9
Фінансові інвестиції, % до ВВП	18,6	22,1	24,7	31,4	40,7	38,1	39,7	46,9	43,6	52,5	38,16	45,14
Інвестиції в основний капітал, млрд. грн.	23,6	32,6	37,2	51,0	75,7	93,1	125,3	188,5	233,1	151,8	150,7	209,1
% до ВВП	13,9	15,9	16,5	19,1	21,9	21,1	23,3	26,4	24,5	16,6	11,4	15,9

Джерело: розраховано за даними [9, 2–8, 10] без банків та бюджетних установ.

При цьому статистичні дані по фінансових інвестиціях не знаходяться у «вільному доступі», оскільки не представлені в окремих тематичних формах, а містяться поміж інших показників у таблицях «Необоротні активи за видами економічної діяльності» та «Оборотні активи за видами економічної діяльності», які деталізують відповідні статті балансу. Але з огляду на те, що на макrorівні дані статей балансів, як правило, не аналізуються, небезпечні для національної економіки процеси фінансового інвестування залишаються поза межами уваги урядовців та законодавчого впливу.

У табл. 4 представлені дані, що характеризують обсяг та динаміку інвестицій в основний капітал та фінансових інвестицій.

Варто підкреслити, що в період, що аналізується, фінансові інвестиції постійно збільшуються і за обсягами значно перевищують інвестиції в основний капітал. У 2011 році вони вже в 2,8 раза перевищують інвестиції в основний капітал, при тому що в 2000 році – лише в 1,3 раза.

Відношення обсягів інвестицій в основний капітал до ВВП складається в середньому на рівні 13–26% (у 2008–2010 роках – 16 та 11% відповідно), а фінансових інвестицій – 18–44% (у 2008–2010 роках – 52 та 38%).

Інвестиції – це вкладення капіталу в грошовій, матеріальній і нематеріальній формах в об'єкти підприємницької діяльності з метою одержання прибутку, забезпечення зростання капіталу чи досягнення соціального ефекту (суспільного впливу), є головним видом реалізації стратегії розвитку [11].

Для модернізації економіки та створення умов для інноваційного розвитку особливо важливими є виробничі інвестиції, оскільки це вкладення у реальні активи, пов'язані з виробництвом товарів (послуг).

Виробничі інвестиції забезпечують приріст реального (фізичного) капіталу, оскільки інвестиціями у виробничі фонди (реальні інвестиції) є вкладання капіталу у засоби виробництва, а також спрямовані на приріст матеріально-технічних засобів.

Але, як показують дані табл. 4, фінансові інвестиції в Україні значно перевищують інвестиції в основний капітал. Це свідчить про те, що має місце не нагромадження капіталу, а його вимивання із сфери виробництва та переміщення у сферу обігу цінних паперів. Фінансові інвестиції – це вкла-

дення в цінні папери (придбання корпоративних прав, цінних паперів, деривативів та інших фінансових інструментів); на відміну від виробничого, фінансове інвестування не передбачає створення нових виробничих потужностей. Крім того, фінансові інвестори не беруть участі в управлінні реальними активами [11].

Вкладення у фінансові інвестиції потенційно повинні приводити до отримання додаткового інвестиційного доходу при користуванні вільними грошовими активами, а також слугувати захистом від інфляції. Але фінансові інвестиції в Україні у вигляді прямих – внесення коштів або майна до статутного фонду юридичної особи в обмін на корпоративні права та портфельних – придбання цінних паперів (акцій, облігацій, депозитних сертифікатів, казначейських зобов'язань), деривативів та інших фінансових інвестицій на фондовому ринку поки що є непродуктивними. Тому й не здійснюється реінвестування за рахунок доходу (прибутку), отриманого від інвестиційних операцій в модернізацію виробництва.

Оскільки фінансове інвестування не дає позитивних результатів його цілком правомірно можна розглядати як канал виводу капіталу із підприємств. На це звертає увагу й А. Гальчинський, підкреслюючи, що капітал намагається трансформуватися переважно у фінансові активи, які дуже швидко обертаються...» [12].

В. Лановий у статтях «Реформи полягають в отриманні прав на розподіл фінансових потоків» та «Прокризовий бюджет, або гроші на вітер» робить наголос на те, що капітал вилучається з економіки і це створює підстави для формування зайвого дефіциту бюджету та збільшення бюджетної підтримки з боку держави [13, 14].

З огляду на те, що результативність фінансових інвестицій підприємств на рівні держави практично не аналізується, не вживаються і адекватні заходи по запобіганню непродуктивного вкладення коштів. Безумовно, необхідно створювати привабливі умови для інвесторів, у тому числі й на фінансових ринках, на що вірно звертає увагу А. Федоренко, досліджуючи фінансові інвестиції та механізми удосконалення їх оподаткування [18]. Але при цьому необхідно враховувати їхні обсяги та пропорції. Не можна допускати, щоб фінансові інвестиції значно перевищували інвестиції в основний капітал і при цьому не давали необхідного інвестиційного доходу.

Таблиця 5. Рентабельність діяльності суб'єктів господарювання України, %

Показники	Періоди									
	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012 9 м-ців
Рентабельність операційної діяльності (розрахована на основі фінансового результату до оподаткування)	4,3	6,4	7,0	6,6	6,8	3,9	3,3	4,0	5,9	3,0
Рентабельність усієї діяльності (розрахована на основі чистого прибутку за виключенням податку на прибуток)	0,6	2,6	3,5	3,3	4,4	-1,5	-1,5	0,5	1,8	
Рентабельність від інвестиційно-фінансової діяльності	-3,7	-3,8	-3,5	-3,3	-2,4	-5,4	-4,8	-3,5	-4,1	

Джерело: за даними [8, с. 133, 144; 7, с. 47, 149, 151] без банків та бюджетних установ.

Про ефективність використання матеріальних, трудових, фінансових, природних ресурсів свідчить показник рентабельності. Дані табл. 5 показують, що рентабельність операційної діяльності значно вища, ніж рентабельність усієї господарської діяльності. Але причина полягає не в тому, що рентабельність усієї діяльності розраховується на базі чистого прибутку (без податку на прибуток), а значною мірою в тому, що інвестиційно-фінансова діяльність збиткова. Зокрема, рентабельність операційної діяльності в кризові 2008–2009 роки становила 3,9 та 3,3%, проте збитки від інвестиційно-фінансової діяльності (–98 та –73 млрд. грн.) призвели до від'ємної рентабельності економіки в цілому (–1,5%).

Показник рентабельності операційної діяльності розраховується без збитків, одержаних від інвестиційно-фінансової діяльності, тому він не може об'єктивно відображати загальну економічну ефективність. Проте показники рентабельності операційної діяльності вказуються в узагальнених таблицях, програмах соціально-економічного розвитку країни та інших документах державного значення [16, с. 47; 10, с. 70].

Необхідно звернути увагу також на те, що в Посланні Президента України до Верховної Ради «Модернізація України – наш стратегічний вибір» теж наведена рентабельність операційної діяльності [9, с. 242–243].

«Щорічні послання Президента України до Верховної Ради України про внутрішнє і зовнішнє становище України» відповідно до Закону України «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України» (щодо системи програмних документів) від 17 травня 2012 року №4731–VI [20] визначені як головний документ, на підставі якого діятимуть, а також видаватимуться нормативно-правові та організаційно-розпорядчі акти Кабінетом Міністрів України, центральними органами виконавчої влади та головами і керівниками управлінь місцевих державних адміністрацій (для чого внесені зміни до законів України «Про Кабінет Міністрів України», «Про центральні органи виконавчої влади» та «Про місцеві державні адміністрації»). Оскільки Послання Президента набули значення головного стратегічного документа, за яким будуть діяти всі органи влади, необхідно, щоб у ньому не використовувалися часткові показники ефективності про стан прибутковості економіки. Використання показника рентабельності операційної діяльності приховують негативні тенденції в сфері формування прибутків та рентабельності інве-

стиційно-фінансової діяльності і не концентрують увагу на цих недоліках, що поступово будуть тільки загострюватися.

Державна податкова служба України виступила з ініціативою щодо введення податку з обігу цінних паперів, у тому числі оподаткування фінансових транзакцій. За даними ДПСУ, загальний обсяг договорів торговців цінними паперами 2011 року становив 2,2 трлн. грн., з яких на десять українських бірж приблизно припадала лише одна десята частина таких договорів (235 млрд. грн.). Решта угод пройшли через позабіржовий ринок, «непрозорість і відсутність контролю над яким створюють умови для переведення чималих капіталів у тіньовий сектор економіки» [21]. При величезних оборотах позабіржового ринку (близько 2 трлн. грн.) відрахування до бюджету становили лише 152 млн. грн. податку на прибуток у 2011 році. Для порівняння наводяться такі цифри: наприклад, податкове навантаження на фонд оплати праці становить 45,5% у виробництві та 42% – у торгівлі при обсязі фонду оплати праці у 2011 році понад 400 млрд. грн. За звітами тільки одна з десяти операцій проходить через організовану біржу і понад 70% із них збиткові. Висновки ДПСУ підтверджуються тривалими тенденціями формування збитків від інвестиційно-фінансової діяльності.

Висновки

На макроекономічному рівні процес формування прибутку та рентабельності підприємств не знаходить відповідної уваги. У зведеній статистиці не формуються дані, які б були доступні для здійснення факторного аналізу процесів утворення прибутків (збитків) окремо в операційній та інвестиційно-фінансовій діяльності.

У податковому обліку також не ведеться аналіз доходів-витрат у розрізі операційної, інвестиційної, фінансової діяльності. Це негативно відображається на процесах формування податкової бази. На сьогодні реальні чинники формування податкової бази глибоко не аналізуються.

За десять років поспіль (крім 2007 року) інвестиційно-фінансова діяльність принесла значні збитки і фактично поглинула прибуток, отриманий у реальному виробництві. Але ці тенденції не знаходять адекватної оцінки при розробці податкових механізмів з оподаткування прибутку.

Для оцінки результативності національної економіки поряд із показниками ВВП, індексів цін, динаміки виробництва

провідних галузей; товарообороту, чисельності зайнятих працівників та середньої заробітної плати, величини інвестицій та прибутку, обсягів експорту–імпорту, використовується показник рентабельності, який комплексно відображає економічну ефективність діяльності суб'єктів господарювання. Але, як засвідчив аналіз практики застосування показника рентабельності під час дослідження при складанні програмних документів державного рівня, використовується показник рентабельності лише операційної діяльності [9, с. 242–243; 7, с. 47; 10, с. 70]. Подібний підхід свідчить про те, що до уваги береться неповна інформація про рентабельність фінансового результату, яка об'єктивно не відображає реальні тенденції прибутковості в економіці.

Оскільки діяльність підприємств складається з операційної, інвестиційної та фінансової діяльності, а інвестиційно–фінансова за останні десять років (крім 2007 року) приносить значні збитки, поглинаючи значну величину операційної рентабельності, одержаної в реальному виробництві та наданні послуг, необхідно визначати рівень рентабельності в залежності від вкладу в загальний результат операційної, інвестиційної та фінансової діяльності.

Предметом детального аналізу мають стати сфера фінансового інвестування та обертання ресурсів при вкладенні коштів в асоційовані, дочірні, спільні підприємства, емісії, розміщенні корпоративних прав (акцій, облігацій).

Для цього необхідно:

- на макроекономічному рівні проводити аналіз рентабельності (дохідності) окремо в розрізі операційної, фінансової, інвестиційної діяльності;
- розробляти спеціальну статистичну таблицю у зведеній звітності з фінансів з відображенням показників дохідності (рентабельності) різних видів діяльності;
- внести зміни в Декларацію з податку на прибуток на предмет відображення доходів–витрат в розрізі операційної, фінансової, інвестиційної діяльності;
- враховуючи тривалий період збитковості інвестиційно–фінансової діяльності, необхідно запровадити податкові механізми щодо обмеження включення цих збитків, оскільки вони знижують податкову базу по податку на прибуток.

Також потрібно розробити заходи для зниження рівня збитковості інвестиційно–фінансової діяльності та обмеження можливостей вкладання вільних ресурсів у фінансові інвестиції, якщо вони значно перевищують реальні інвестиції в основний капітал.

Список використаних джерел

1. Програма економічних реформ на 2010–2014 роки «Заможе не суспільство, конкурентоспроможна економіка, ефективна держава» <http://www.mem.gov.ua/content/category1320>
2. Фінанси України за 2001 рік: Статистичний збірник. – К.: Держкомстат України. 2002. – 116 с.
3. Фінанси України за 2002 рік: Статистичний збірник. – К.: Держкомстат України. 2003. – 133 с.
4. Фінанси України за 2003 рік: Статистичний збірник. – К.: Держкомстат України. 2004. – 126 с.
5. Діяльність підприємств–суб'єктів підприємницької діяльності за 2004 рік: Статистичний збірник: в 2–х частинах. – Ч. 1. – К.: Держкомстат України, 2006. – 120 с.
6. Діяльність підприємств–суб'єктів підприємницької діяльності за 2005 рік: Статистичний збірник: в 2–х частинах. – Ч. 1. – К.: Держкомстат України, 2006. – 120 с.
7. Діяльність суб'єктів господарювання за 2010 рік: Статистичний збірник. – К.: 2011 р.
8. Діяльність суб'єктів господарювання за 2011 рік: Статистичний збірник: К.: 2012 р.
9. Модернізація України – наш стратегічний вибір: Послання Президента України до Верховної Ради України в 2011 році // www.prezident.ua
10. Статистичний щорічник України за 2010 рік / Державна служба статистики України. – К.: ТОВ Август Трейд». – 2011. – 559 с.
11. Федоренко В.Г. / Інвестознавство. – 3–тє вид., допов. – К.: МАУП, 2004. – 480 с.: іл. – Біоліопр.: с. 470–472.
12. Гальчинский А.С. Неспособность власти сформировать конструктивную стратегию преобразования обуславливает ее бесперспективность // Зеркало недели №39 (09.09.2011) // www.dt.ua
13. Лановий В. Реформи полягають в отриманні прав на розподіл фінансових потоків // Українська правда (21.05.2012) // www.pravda.com.ua
14. Лановий В. Прокризовий бюджет, або Гроші на вітер Українська правда (05.03.2012) // www.pravda.com.ua
15. Федоренко А.В. Визначення та класифікація фінансових інвестицій як передумова удосконалення їх оподаткування // Економічна теорія. – 2010. – №2. – С. 70–86.
16. Корнеев В.В. Поведенческие финансы и инвестирование в экстенсивной экономике // www.iee.org.ua
17. Закон України від 17 травня 2012 року №4731–VI «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України» (щодо системи програмних документів) // zakon1.rada.gov.ua

І.К. ЧУКАЄВА,
д.е.н., гол. наук. співробітник, Інститут економіки та прогнозування НАН України,
В.П. ОВЧИННИКОВА,
провідний економіст, Інститут економіки та прогнозування НАН України (Київ)

Виробнича інфраструктура: сутність та проблеми її розвитку

У статті досліджується економічний зміст поняття «виробнича інфраструктура» в різних напрямках економічної думки, а також розглядаються сучасні проблеми її розвитку.

Ключові слова: виробнича інфраструктура, модернізація, проблеми розвитку.

В статье исследуется экономическое содержание понятия «производственная инфраструктура» в разных направлениях экономической мысли, а также исследуются современные проблемы ее развития.

Ключевые слова: производственная инфраструктура, модернизация, проблемы развития, национальная экономика.

The article examines the economic content of the notion production in different directions of economic thought, as well as explores the modern problems of its development.

Keywords: modernization, production infrastructure, problems of development of the national economy.

Постановка проблеми. У сучасних умовах успішне функціонування національної економіки в цілому залежить не тільки від забезпеченості основними факторами виробництва, а й від рівня розвитку виробничої інфраструктури.

Саме виробнича інфраструктура (електроенергетика, залізні та автомобільні дороги, магістральні нафто- і газопроводи, морські порти, авіапорти, зв'язок, комунальне господарство) – одне з вузьких місць української економіки.

При сучасному стані галузі інфраструктури не тільки не відповідають зростанню економіки, а й створюють загрозу структурних, техногенних та інших криз та катастроф.

З урахуванням сказаного від економічної науки потрібна особлива увага до питань розвитку виробничої інфраструктури.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Термін «інфраструктура» вперше почав використовуватися в західній літературі. В числі вчених, які зробили істотний внесок у розвиток ідей формування інфраструктури, можна назвати А. Хіршмана, А. Янгсона, Р. Нурке, П. Розенштейн-Родана, Х. Зінгера, П. Самуельсона, А. Пезенті, Дж. Рей, К. Маркса [1–4].

Важливість завдань, які вирішуються виробничою інфраструктурою, і складність її розвитку привело до того, що до цього часу немає єдиного підходу до трактування поняття «інфраструктура» та недостатньо досліджено проблеми її розвитку в сучасних умовах.

Метою статті є дослідження еволюції терміну «інфраструктура» та визначення сучасних проблем її розвитку.

Виклад основного матеріалу. Природно, що розвиток інфраструктури вимагав величезних витрат. У зв'язку з цим закордонними економістами були введені терміни «додатковий капітал», або «соціальні витрати суспільства». Проте варто зазначити, що проблема взаємозв'язку виробництва з обслуговуючими його галузями виникла задовго до появи терміну «інфраструктура», як підкреслювали ряд західних економістів, таких як Р. Нурке, П. Розенштейн-Родан, А. Хіршман, А. Янгсон.

Першими, хто ввів термін «інфраструктура», називають прізвища західних економістів П. Розенштейна-Родана і Х. Зінгера.

Американський економіст П. Розенштейн-Родан у 1955 році ввів в економічну науку поняття «інфраструктура». Він включав в інфраструктуру базові галузі економіки (енергетику, транспорт, зв'язок), розвиток яких передують більш швидко окупним інвестиціям.

У західній економічній літературі як синонім «інфраструктури» використовується поняття «суспільно накладний капітал» [1]. Аналогічно Х. Зінгер та А. Янгсон вважають, що інвестиції в інфраструктуру за своєю природою виступають як накладні витрати суспільства, або «накладний капітал» (overhead capital) [2]. Зінгер, як і П. Розенштейн-Родан, вважав, що інфраструктура – це сукупність матеріальних, інституціональних і індивідуальних умов, які є в розпорядженні господарських одиниць, що дозволяють при доцільному розміщенні ресурсів забезпечити повну інтеграцію і високий рівень господарської діяльності». Своєю чергою, Дж.Ф. Рей пише, що слово «інфраструктура» не має точного визначення: як правило, під ним розуміють усі послуги, які необхідні для створення сучасної економіки.

Вітчизняний економіст В.Н. Стаханов визначає сутність інфраструктури як комплекс специфічних трудових процесів із виробництва послуг, що забезпечують обмін діяльністю в суспільному виробництві та житті людини.

Більшість наукових досліджень з інфраструктури вітчизняних та частини західних економістів були проведені на основі робіт К. Маркса. Незважаючи на те що в роботах класиків соціалізму прямої згадки терміна «інфраструктура» немає, але є різні словосполучення, які за смисловим значенням і економічним змістом йому тожні. До них належать «всі загальні умови виробництва», «загальні умови суспільного процесу виробництва», «матеріальні умови виробництва», «загальні засоби праці», «загальні умови праці» [3]. Наведені поняття за еко-

номічним змістом практично збігаються з формулюванням П. Розенштейна–Родана, які зроблені значно пізніше, і відповідають поняттю інфраструктури суспільного виробництва. К. Маркс робить дуже суттєвий висновок: «Економічні епохи відрізняються не тим, що виробляється, а тим, як виробляється, якими засобами праці», що передбачає врахування всієї сукупності матеріально–речових елементів продуктивних сил, у тому числі і тієї, яка формує загальні умови процесу виробництва.

Діяльність людей реально конкретизується в двох основних формах – речі та послуги. В теоретичних дослідженнях класиків «послуга» розглядається в широкому і вузькому сенсі. К. Маркс зазначав, що продукти людської праці в суспільному виробництві, які призначені не для власного споживання, можуть виступати в різних формах і задовольняти різноманітні потреби. Таким чином, мова йде про послугу в розширеному значенні цього поняття, коли послуга «є не що інше, як корисна дія тієї чи іншої споживної вартості – товару або, праці». Поряд із цим К. Маркс особливо виділяв «частину послуг, які існують у чистому вигляді, не приймають предметної форми, які не отримують у вигляді речі самостійного буття окремо від виконавця цих послуг і не входять складовою частиною у вартість якого–небудь товару...». Отже, у вузькому сенсі послуга являє собою «спосіб вираження для особливої споживчої вартості праці, оскільки вона корисна не як річ, а як діяльність».

Таким чином, послуга як специфічна споживча вартість має такі основні характеристики:

- відсутність предметного носія;
- виступає як корисний ефект конкретної праці;
- споживається у вигляді діяльності, причому процес праці згасає в самій дії;
- не існує окремо від виконавця та процесу його праці;
- не може транспортуватися, накопичуватися, зберігатися;

Діяльність, конкретизована як річ, є результат пристосування сил природи до потреб людини. Як послуга вона конкретизується у вигляді роботи, тобто діяльності, спрямованої на річ або на людину.

У зв'язку з цим продукт праці, вживаючи вислів К. Маркса, має «...специфічну назву» послуги, тому що праця надає послуги не в якості речі, а в якості діяльності...».

Таким чином, послуги інфраструктури мають такі основні властивості:

- неможливість створення споживної вартості в натурально–речовій формі;
- створення умов для життєдіяльності людини;
- цільова спрямованість на об'єкт і суб'єкт господарювання;
- надання корисного ефекту, невіддільне від виробництва і споживаного в процесі виробництва;
- неможливість накопичення, складування;
- виробник послуг не може бути одночасно і її споживачем.

Таким чином, видно, що саме К. Маркс у своїх роботах перерахував основні елементи інфраструктури та критерії від-

несення до неї. Тому в умовах відсутності єдиної думки щодо визначення інфраструктури його роботи можуть вважатися фундаментом у розумінні цього явища.

У даний час в нашій країні виникла гостра потреба у прискоренні вирішення проблем розвитку виробничої інфраструктури.

Інфраструктура, яка була сформована раніше, виявляється не в змозі забезпечити вирішення завдань економічного зростання, і тому існує нагальна потреба в прискореному вирішенні проблем, що стримують розвиток виробничої інфраструктури.

Серед основних проблем, які впливають на розвиток виробничої інфраструктури, можна виділити такі:

1. Слабка взаємопов'язаність напрямів розвитку окремих інфраструктурних галузей між собою, а також із загальними тенденціями міжрегіонального розвитку економіки. Кожна галузь інфраструктури визначає можливості своєї модернізації, орієнтуючись на власну траєкторію, і в ряді випадків в недостатній мірі пов'язує їх з можливостями модернізації інших галузей, у зв'язку з чим виникає нескоординованість у строках та обсягах отримання результатів вирішення завдань різних галузей інфраструктури. Це, своєю чергою, призводить до розриву з потребами розвитку економіки окремих регіонів. Разом із тим ці потреби досить неоднозначні. Якщо потреби найбільш розвинених регіонів настільки високі, що їх незадоволеність вже реально стримує економічне зростання, то у регіонів із низьким рівнем розвитку інфраструктурні проблеми не стільки стримують економічне зростання, скільки визначають перспективи і тенденції самого цього зростання. Відсутність комплексного і системного підходу до проблем модернізації виробничої інфраструктури на міжгалузевий і міжрегіональній основі веде до виникнення диспропорцій у розвитку її окремих складових.

2. Відсутня методологічна та методична єдність у вирішенні проблем модернізації виробничої інфраструктури. Навіть понятійний апарат у цій області не нормований, у результаті чого елементи інфраструктури в галузевому і технологічному розрізах часто трактуються неоднозначно. Немає загальновизнаних методів кількісної оцінки взаємозв'язків між рівнями розвитку галузей інфраструктури та темпами зростання окремих секторів економіки, та й самі рівні розвитку цих галузей різними фахівцями можуть оцінюватися по–різному. Більше того, в даний час немає необхідної і достатньої статистичної інформації для повноцінної оцінки таких взаємозв'язків. У даний час комплексний стан інфраструктури оцінюється в більшій мірі якісно, а кількісні характеристики наводяться тільки в прив'язці до конкретних її галузей і видів послуг.

3. Відсутні чіткі орієнтири для розвитку виробничої інфраструктури як системи. Не визначені реальні потреби в інфраструктурному забезпеченні економіки і траєкторія їхнього розвитку у відповідності з динамікою завдань, що

стоять перед виробничим сектором у цілому. В даний час у ряді випадків потреби в розвитку та модернізації інфраструктури визначаються виходячи з дефіциту, що виникає в окремих галузях інфраструктури у зв'язку з реалізацією конкретних великих інвестиційних проектів. Це в кінцевому рахунку призводить до того, що ряд інфраструктурних галузей не забезпечує випереджального темпу зростання порівняно з темпами розвитку галузей економіки, що справляє істотний вплив на зниження конкурентоспроможності товаровиробників і знижує можливості інтеграції національної економіки у світову економічну систему.

4. Не ведеться цілеспрямований відбір найбільш перспективних проектів з модернізації виробничої інфраструктури, заснованих на сучасних досягненнях техніки і технології. В результаті інноваційна складова в модернізацію галузей інфраструктури фактично не виражена. Внаслідок цього важко оцінити, наскільки запропоновані рішення по модернізації окремих галузей інфраструктури кореспондуються із загальними тенденціями розвитку науково-технічного прогресу і впровадження інновацій. Більше того, ряд конкретних заходів, які реалізуються в програмах, пов'язаних із розвитком інфраструктури, явно не відповідають сучасним досягненням науково-технічного прогресу у відповідних областях. Рішення ж проблем із модернізації інфраструктури, навіть у рамках окремих галузей, а вже тим більше проблем комплексного характеру, що повністю відповідають світовому рівню, швидше декларуються, аніж реалізуються.

5. Рішення завдань з модернізації виробничої інфраструктури суттєво обмежується недостатніми можливостями ефективного та якісного забезпечення матеріально-технічними і трудовими ресурсами ряду заходів, пов'язаних із модернізацією. Необхідно організувати спеціальну підготовку і залучення трудових ресурсів для вирішення інфраструктурних проблем.

6. Відсутні єдині організаційно-інституційні рішення в області комплексного регулювання процесу розвитку інфраструктури як єдиного цілого. Сучасна організаційна структура в даній області в основному має галузевий характер, у той час як інфраструктура за своєю природою має бути прив'язана до конкретних територій і має розглядатися як міжгалузева проблема. При цьому істотним моментом тут є той факт, що інфраструктурні проблеми, маючи чітко виражений регіональний характер, далеко не завжди кореспондуються з існуючим адміністративно-територіальним поділом.

Певним компромісом у цьому питанні могло б служити підвищення ролі регіонів в організації модернізації інфраструктури, у регулюванні фінансового та матеріально-технічного забезпечення інфраструктурних заходів з модернізації, які здійснюються межах регіону.

7. Вирішення завдань з модернізації галузей виробничої інфраструктури, незважаючи на існуючу спільність їх еконо-

мічної природи, не підкріплене виробленням оптимальних економічних механізмів їхньої реалізації. Особливо гостро це відчувається при виборі механізмів фінансування інфраструктурних проектів, і зокрема механізмів державно-приватного партнерства.

В умовах, коли держава не в змозі вирішити проблем фінансування, підтримки та модернізації інфраструктурної мережі, а ринок і розвиток країни цього вимагають, великий бізнес – єдиний учасник господарської діяльності, здатний взяти на себе вирішення цих завдань. І в такій ситуації, як показує досвід інших країн, головною концептуальною основою розвитку та модернізації інфраструктури мають стати ті чи інші форми партнерства держави і приватного сектору при збереженні за державою права власності і одночасній передачі прав по володінню і користуванню приватним компаніям. Державі необхідно відійти, принаймні в деяких, стратегічно важливих секторах економіки, зокрема у природних монополіях, від хаотичного втручання і реагування залежно від поточної кризової ситуації і перейти до стратегічного партнерства з приватним сектором, сформувати такий економічний порядок і систему договірних відносин, які б забезпечували і гарантували вирішення певних інфраструктурних завдань. Концесії є саме таким інструментом партнерства.

У держави залишаються чотири основних важеля регулювання та контролю: тарифна політика, контроль за безпекою, контроль за екологічністю і контроль за якістю обслуговування користувачів. Завдяки їм і, незважаючи на відхід з безпосередньо господарської сфери природних монополій, держава зберігає за собою контрольні і регулюючі функції.

8. Законодавство в області розвитку виробничої інфраструктури носить фрагментарний характер і практично не утворює систему. Існуючі нормативні та правові документи в цій області переважно пов'язані з регулюванням окремих аспектів розвитку галузей, які відносяться до виробничої інфраструктури. Єдиного законодавчого документа, що регламентує розвиток виробничої інфраструктури як цілого, в даний час немає, і можливість розробки такого роду документа навіть не обговорюється. Законодавчі документи, що визначають діяльність окремих галузей виробничої інфраструктури, ні в якій мірі не пов'язані між собою, а в ряді випадків випадають зі сфери дій документів загальноекономічного характеру.

Крім того, існуюче законодавство не дає нормативно-правових основ для використання сучасних економічних механізмів регулювання розвитку інфраструктури. Що ж стосується регулювання розвитку окремих галузей інфраструктури в процесі поточної діяльності міністерств і відомств, то воно здійснюється відповідно до функціональних обов'язків, які визначені в положеннях про відповідні організації, які не розглядають галузь як системний елемент у виробничій інфраструктурі.

Висновки

Прискоренню економічного зростання в Україні значною мірою перешкоджає невисокий рівень розвитку виробничої інфраструктури (системи транспортного, енергетичного забезпечення і ін.). Нерозвиненість виробничої інфраструктури викликає загрозу формування кризових явищ в українській економіці.

Незважаючи на значний обсяг публікацій з проблем розвитку інфраструктури, багато теоретичних питань виробничої інфраструктури носять дискусійний характер.

Далекі від завершення дослідження сутності відношень, які виникають у процесі відтворення послуг виробничої інфраструктури, її економічного змісту, місця та ролі в економічній системі та вирішення соціально-економічних проблем розвитку суспільства.

Перехід до інноваційного типу розвитку української економіки неминуче вимагає посилення уваги до сучасних проблем виробничої інфраструктури, вирішення яких дозволить підвищити її конкурентоспроможність та ефективність функціонування.

Список використаних джерел

1. Самуэльсон П.А. Экономика: Пер. с англ. — М.: Издательство БИНОМ, 1997. — 860 с.
2. Маркс К., Энгельс Ф. Сочинения. — Изд. 2-е. — М., 1960, Т. 23. — С. 191, 395.
3. Rosenstein-Rodan. Problem of Industrialization of Eastern and Southeastern Europe // Economic Journal. 1943. — 53. — P. 202–211.
4. Nurkse, R. Problems of capital formation in underdeveloped countries / R. Nurkse. — Oxf., 1955. — P. 95.

Т.Г. БЕЛОВА,
к.е.н., доцент, Національний університет харчових технологій,
О.Ф. КРАЙНЮЧЕНКО,
к.е.н., доцент, Національний університет харчових технологій,
Н.О. ЄРОШИНА,
магістрант, Національний університет харчових технологій

Конкурентні позиції підприємства на ринку: проблеми визначення та оцінювання

Розглянуто теоретичні засади визначення конкурентних позицій підприємства на ринку та обґрунтовано необхідність знання власного положення підприємства на ринку відносно своїх конкурентів. Наведено підходи щодо оцінювання конкурентної позиції підприємства на ринку.

Ключові слова: конкурентна позиція, визначення конкурентної позиції підприємства, підходи щодо оцінювання конкурентної позиції підприємства.

Рассмотрены теоретические основы определения конкурентных позиций предприятия на рынке и обоснована необходимость знания собственного положения предприятия на рынке относительно своих конкурентов. Приведены подходы к оценке конкурентной позиции предприятия на рынке.

Ключевые слова: конкурентная позиция, определение конкурентной позиции предприятия, подходы к оценке конкурентной позиции предприятия.

The theoretical fundamentals of competitive position on the market and the necessity of knowledge of their own position on the market over their competitors. An approach for evaluating the competitive position on the market.

Keywords: competitive position, determine the competitive position of the company, approaches for assessing the competitive position of the company.

Постановка проблеми. Для підприємств, які діють на території України в умовах поглиблення ринкових відносин, особливої важливості набуває проблема розробки його маркетингової стратегії та визначення стратегічних напрямів розвитку. Перш за все підприємству для формування ефективної маркетингової стратегії необхідно визначити та оцінити його конкурентні позиції. Конкурентна позиція — це порівняльна характеристика основних параметрів фірми щодо лідируючого конкурента. Конкурентну позицію підприємства можна розглядати і як місце корпорації на ринку товарів і послуг, які вона виробляє. Вона визначається цінами, за якими підприємство реалізує свою продукцію; географічними межами збуту; якістю товарів, які воно виробляє, чи послуг, які надає; вартісною структурою продукції; репутацією серед суб'єктів ринку тощо [2, с. 164].

Оцінка конкурентної позиції фірми необхідна для того, щоб розробити заходи щодо підвищення конкурентоспроможності, здійснити вибір партнера для організації спільного випуску продукції, залучити кошти інвестора в перспективне виробництво, скласти програму виходу підприємства на нові ринки збуту тощо.

Основною метою для кожної фірми є забезпечення сталої конкурентної позиції, а саме можливість підтримувати досягнуту конкурентну позицію у конкурентному середовищі,

забезпечувати стабільний рівень конкурентоспроможності та ефективно адаптуватися до змін факторів зовнішнього середовища, на які фірма не може впливати. Систематична оцінка конкурентної позиції фірми порівняно з основними конкурентами – важливий етап в аналізі стану підприємства. Саме тому визначення підходів до оцінювання конкурентних позицій підприємства має особливу актуальність.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. У розробку проблеми визначення конкурентних позицій підприємства на ринку значний внесок зробили зарубіжні та вітчизняні вчені: М. Альберт, І. Ансофф, Г. Ассель, Г. Армстронг, П. Диксон, П. Друкер, Б. Карлофф, Ф. Котлер, Р. Кох, А. Літл, М. Портер, В.Р. Прауде, Д. Хассі, Х. Хершген, Г. Азоев, В. Вітлінський, А. Войчак, О. Віханський, С. Гаркавенко, М. Книш, Н. Куденко, А. Павленко, Р. Фатхутдінов тощо. Кожен з авторів у своїй праці виразив особисті підходи щодо вирішення цієї проблеми. Це питання викликало низку дискусій та протиріч, завдяки яким є можливість побачити недоліки та переваги певних переконань та підходів. Однак у більшості випадків не враховуються питання комплексного розгляду цієї проблеми. Тому потрібен поглиблений підхід до визначення та оцінювання конкурентної позиції промислового підприємства.

Метою статті є розроблення методичних підходів щодо визначення та оцінювання конкурентних позицій підприємства на ринку.

Виклад основного матеріалу. Всі існуючі підходи щодо визначення позиції підприємства на ринку можна згрупувати в залежності від того, яким чином була отримана інформація, на основі якої проводилися дослідження.

Перший підхід базується на застосуванні параметричних показників (основою є первинна інформація та польові дослідження). Завдяки проведенню опитуванням споживачів вибираються параметри порівняння конкурентів, продавців, постачальників, потім інформація зводиться в зручну форму – матрицю або таблицю).

Перевагою цього підходу є швидкість і відносна дешевизна, але в той же час є небезпека суб'єктивності й неточності думок. Досить складно також простежити силу або слабкість конкурента, ще складніше будувати прогнози його розвитку.

Другий підхід ґрунтується на рейтингових оцінках (використовується інформація, яка отримана шляхом опитування експертів, та зведена фінансова звітність конкурентів). Ця інформація потім є базою, на основі якої будується математична модель, де дані по конкурентах зводяться в коефіцієнтні показники. На основі розрахованих показників визначається рейтинг підприємств, яким і оцінюється конкурентна позиція підприємства.

Очевидною перевагою цих підходів є достатня точність і можливість виявлення положення власного підприємства в галузі. Але частіше за все вони застосовуються не в комплексі, тому важко робити загальні висновки.

Тому доцільно розглянути ще один підхід. Він пов'язаний з більш детальним дослідженням ринку галузі та дій конку-

рентів на ньому. Мова йде про поглиблений аналіз конкурентів і складання прогнозів розвитку галузі. Тут необхідна інформація, яка розкриває внутрішні механізми роботи конкурентів. До такої інформації можуть відноситися дані про обсяги виробництва продукції з розбивкою на окремі номенклатурні позиції, деталізовані дані по експорту й імпорту, плани виробництва тощо. На основі цих даних можливо спрогнозувати дії конкурентів та їхню поведінку, визначити їх майбутній стан. Цей підхід дозволить одержати величезну перевагу серед конкурентів і, можливо, виграти конкурентну боротьбу.

Зупинимося на розгляді питань, пов'язаних із більш глибоким аналізом галузі й конкурентів, які там функціонують. Для такого аналізу необхідно всебічно досліджувати зовнішнє середовище підприємства, що ускладнено в сучасних умовах через підвищення інтенсивності конкуренції на всіх товарних ринках. Однак за допомогою управлінських рішень підприємства формують і змінюють конкурентне середовище ринку, тому можливість оцінити конкурентну позицію підприємства на ринку все ж є.

З метою більш обґрунтованого визначення конкурентної позиції підприємства на ринку сформулюємо основні етапи щодо вирішення цього питання.

На першому етапі проводиться аналіз стану ринку, на якому діє підприємство. Стан ринку може характеризуватися зростанням, стабільністю та падінням. Тому підприємство має визначитися з тим, на якому ринку воно функціонує.

Зростаючому ринку притаманне збільшення обсягів реалізації продукції і прибутку, підвищення попиту на товари та послуги. Накопичуючи прибутки, підприємства можуть розвиватися і виходити на нові ринки збуту, диверсифікувати свою діяльність. Бар'єри для виходу на такий ринок порівняно низькі навіть для компаній-новачків. Фірми, що не входять до даної галузі, але мають стійкий фінансовий стан і шукають для себе нові можливості, швидше за все приєднаються до галузі, якщо перспективи її розвитку сприятливі.

Швидке зростання галузі не може тривати постійно. Воно сповільнюється, настає час стабільності та зрілості ринку. У порівнянні із зростаючим стабільний ринок є більш простим варіантом для розгляду, оскільки він характеризується найбільшою збалансованістю і постійністю факторів, які мають вплив на підприємство. Більшість негативних факторів прогнозовано, оскільки в умовах стабільного ринку вони проявляються в більшій мірі в залежності від слабких місць кожного конкретного підприємства, тобто є внутрішньовиробничими. Загалом, необхідність вибору або зміни тієї чи іншої технології управління в умовах стабільного ринку викликана на підприємстві або змінами переважно внутрішнього характеру, або змінами його стратегічних цілей.

Фірми, що бажають підтримувати існуючі темпи зростання, починають шукати нові способи переманювання клієнтів у своїх конкурентів. Набуває великого поширення цінова конкуренція, збільшується кількість заходів щодо рекламу-

вання, використовуються інші агресивні методи боротьби.

Компанії, що конкурують у галузях, які перебувають у стадії повільного зростання або спаду, повинні спрямувати свої зусилля на формулюванні цілей, що відповідають можливостям ринку. Показники, які характеризують рух готівки й рентабельність інвестицій, більш прийнятні, ніж абсолютні показники зростання, хоча збільшення обсягу продаж і частки ринку необхідно враховувати. Сильні компанії спроможні збільшити обсяг продажів за рахунок слабких конкурентів, а вихід останніх з ринку або їхнє злиття з іншими фірмами дозволять тим, що залишилися, захопити більшу частку ринку. Загалом ситуація, яка складається під впливом факторів спадаючого ринку, призводить до зміни технології управління підприємством.

Після аналізу стану ринку, на якому функціонує підприємство, необхідно визначити стадію його життєвого циклу і в залежності від цього формулювати подальшу стратегію. Життєвий цикл підприємства містить весь загальний період часу від початку створення і діяльності до природного припинення його існування або відродження на новій основі, з новим (або відновленим) складом власників і керівників, новою продукцією, що виробляється і реалізується, та наданням відповідних послуг споживачам. На кожній стадії життєвого циклу підприємства конкретизується стратегія його діяльності. По мірі того, як воно проходить усі стадії життєвого циклу, відбуваються зміни у витратах на виробництво товарів і їхню реалізацію, в поведінці споживачів і конкурентів, у політиці розповсюдження та просування тощо. Тому стратегія підприємства, щоб залишатися актуальною та ефективною, також має змінюватися і переглядатися.

Перша стадія – створення підприємства і його становлення. На даному етапі відбувається уточнення сфери діяльності підприємства, визначення цілей і вибір стратегії діяльності, розробка виробничої та організаційної структури підприємства, підбір необхідного персоналу, закупівля обладнання, організація виробництва і управління підприємством. Саме на цій стадії життєвого циклу відбувається визначення стратегічної позиції підприємства.

На стадії зростання або розширення діяльності підприємства відбувається позиціонування його продукції (послуг) на ринку, пошук надійних партнерів, завоювання своєї частки на ринку, забезпечення рентабельної роботи.

Стадія зрілості чи оптимального функціонування характеризується успішною високоефективною роботою підприємства на основі відпрацьованої технології (в тому числі й управлінської) та організації виробництва, активної маркетингової діяльності. Позиція підприємства досить стабільна.

На стадії спаду відбувається найбільш помітна зміна позиції підприємства внаслідок відтоку капіталу, зниження кредитоспроможності організації та інших факторів. Якщо підприємство здатне до змін, гнучко реагує на динаміку зовнішнього середовища, швидко адаптується до потреб ринку, воно може довгі роки успішно функціонувати, не боячись

падіння рентабельності та банкрутства. Якщо ж підприємство своєчасно не реагує на вимоги різних стадій життєвого циклу, це неминуче призводить до спаду ділової активності і, в кінцевому підсумку, до банкрутства.

Після визначення стадії життєвого циклу, на якому знаходиться підприємство, перейдемо до аналізу конкурентної структури ринку. Розрізняють чотири основні конкурентні структури: чиста конкуренція, монополістична конкуренція, олігополія та монополія [3, с. 160]. Тобто необхідно визначити ступінь взаємозалежності конкурентів у процесі господарської діяльності. Ознаки цих конкурентних структур описані в літературі, тому зупинятися на них не будемо. Тільки скажемо про те, що від того, яка конкурентна ситуація склалася на ринку, залежить майбутній вибір конкурентної стратегії підприємства.

Велике значення має інтенсивність конкуренції на ринку. Для її оцінки застосовується ціла низка показників, які дають змогу визначитися із становищем підприємства на ринку: чотирьохчастковий показник концентрації, індекс Херфіндала – Хіршмана, показник ентропії, індекс Лернера, коефіцієнт Джині, індекс Розенблота.

Використання цих показників для аналізу ситуації дають можливість визначити привабливість ринку з точки зору одержання високих прибутків, а отже визначитися з тим, наскільки перспективною буде робота на цьому ринку, чи дозволить ситуація на ринку підприємству розвиватися і працювати рентабельно. Але ці показники не враховують досвід і методи ведення конкурентної боротьби, а отже обмежуватися тільки такими дослідженнями не варто.

Після всебічного аналізу ринку і галузі є можливість визначитися із власним становищем підприємства на ринку. Для такої оцінки, як правило, доцільно розглянути такі показники: кількість фактичних конкурентів і відносний розмір часток ринку, які належать найближчим конкурентам; стабільність у часі часток ринку, що належать як досліджуваному підприємству, так і його найближчим конкурентам; стабільність у часі самого ринку, на якому діє підприємство (статичний або динамічний ринок); наявність потенційної конкуренції у сукупності з оцінкою наявності та величини перешкод для входження конкурентів на ринок (бар'єрів входження конкурентів у розглянутий ринок); потенційна можливість досліджуваного підприємства виступати «ціновим лідером» на ринку тощо.

Методологічною основою аналізу конкурентної ситуації є ідея ринкової частки, яка розглядається як частина ресурсів, що обертаються на ринку. Розмір частки визначає можливість впливу компанії на ринок і на конкурентів. Чим вище частка, тим ширше доступ до ресурсів, тим вигідніше їхнє розміщення і вище ступінь свободи в діяльності фірми. Залежно від величини ринкової частки фірма може бути на ринку лідером чи аутсайдером, мати сильну чи слабку конкурентну позицію. Для аналізу стану конкуренції можуть використовуватися й інші показники, наприклад динаміка

ринкової частки фірми. Динаміка частки досить об'єктивно характеризує коло конкурентів, чиї інтереси зачіпає діяльність фірми, і цілі, які реально можуть бути поставлені і досягнуті фірмою на розглянутому ринку. Міцність конкурентної позиції фірми може оцінюватися також такими показниками: якість товару, фінансова стійкість, технологічні можливості тощо.

Останній етап передбачає визначення конкурентної позиції фірми серед п'яти різновидів, які сформулював А. Літл: лідируюча, сильна, сприятлива, задовільна та слабка [1, с. 128]. Якщо фірма займає одну з перших трьох означених позицій, вона має можливість незалежного вибору стратегічних напрямів розвитку, спроможність адаптувати незалежну стратегію без погіршення своїх позицій, здійснювати вплив на ринок збуту, тобто має позитивний результат.

Дані положення було адаптовано для визначення конкурентної позиції ПАТ ПБК «Славутич» на ринку пива України. Пивоварна галузь є однією з динамічніших у харчовій промисловості, в якій останнім часом спостерігаються багатосторонні інтеграційні процеси та зростання конкурентної боротьби.

Підприємство – ПАТ ПБК «Славутич» – розглядалося як відкрита система, успіх якої залежить від того, наскільки вдало воно пристосовується до зовнішнього оточення, чи зуміє вчасно розпізнати загрози для свого існування, наскільки точно і правильно визначить своє місце на ринку і напрями подальшого розвитку. Багато підприємств не досягають бажаного, витрачаючи багато сил на прагнення охопити як можна більше ринків, зробити якнайбільше різноманітних продуктів і задовольнити потреби різних груп клієнтів. Для успіху ж часто буває досить сконцентрувати сили на правильно обраній конкурентній позиції підприємства. Для того щоб правильно її обрати, необхідно постійно проводити порівняльний аналіз своїх позицій із позицією пріоритетного конкурента на ринку.

Спочатку визначалися цілі і наміри основних конкурентів. Цей аналіз дав можливість з'ясувати, хто є основними конкурентами підприємства, які їхні майбутні цілі, яку вони застосовують поточну стратегію щодо товарів, цін, збуту та просування продукції, які мають наміри на майбутнє, наскільки конкурент задоволений ситуацією, яка склалася на ринку, які можливі дії збирається вчинити.

Основними конкурентами для ПАТ ПБК «Славутич» є такі великі виробники, як: «САН ІнБев Україна», ПАТ «Оболонь» та група заводів «Сармат». На них та Carlsberg Group припадає близько 95% усіх продажів на ринку.

Розглянувши цілі трьох своїх основних конкурентів, ПАТ ПБК «Славутич» порівняло їх з власними та прийняло рішення про подальші дії. Аналіз показав, що, оскільки ПАТ ПБК «Славутич» має на меті зайняти лідируючу позицію на ринку пива України, йому необхідно вдосконалювати свою товарну та цінову політику, підвищувати обсяги збуту пи-

во–безалкогольної продукції, а також переглянути політику просування.

Наступним кроком була оцінка сильних та слабких сторін. ПАТ ПБК «Славутич» має такі сильні сторони: високий рівень кваліфікації та підготовки персоналу, великий досвід діяльності на ринку, гарно налагоджену функціональну систему управління з досить глибоким розподілом праці, високий рівень розвитку комплексу маркетингу, наявність жорсткої виробничої дисципліни у колективі, високу конкурентоспроможність.

Що ж стосується слабких сторін компанії, то до них можна віднести брак коштів на розробку та впровадження нових технологій, неможливість досить швидкого пристосування до змін у податковому законодавстві, певну циклічність діяльності, нерівномірність отримання прибутків.

Далі оцінювалася частка ринку підприємства, оскільки вона відображає основні результати конкурентної боротьби підприємства, можливість компанії впливати на обсяг і структуру попиту та пропозиції, ціни та динаміку ринку. Розраховувалися такі показники: частка ринку за обсягом продажу в натуральному та вартісному виразі, в окремому сегменті, відносна частка ринку, частка ринку стосовно трьох основних конкурентів та лідера. Дослідження показали, що ПАТ ПБК «Славутич» займає одне з провідних місць на ринку пива України, з кожним роком збільшуючи свої обсяги виробництва та продажу. Однак зменшення ринкової частки фірми пояснюється такими явищами, як зростання цін на ресурси, несприятливі погодні умови, зростаюча інфляція. Але впровадження деяких інноваційних проектів дозволило збільшити показники продаж і ринкову частку підприємства.

Заключним етапом була оцінка та порівняння позиції підприємства з позицією пріоритетного конкурента. Для ПАТ ПБК «Славутич» доцільним буде порівняння своїх конкурентних позицій з позиціями підприємства, яке впродовж декількох років є лідером на ринку пива України – «САН ІнБев Україна». Аналіз проводився в такій послідовності:

1. Було визначено показники оцінювання конкурентної позиції підприємства. Конкурентну позицію ПАТ ПБК «Славутич» оцінювали за такими показниками: технологічні можливості та переваги; науково-дослідницький потенціал; якість продукції та її конкурентоспроможність на ринку; ширина і глибина товарного асортименту та номенклатури продукції підприємства; частка ринку, яку охоплює підприємство; кваліфікація персоналу; охоплення дистриб'юторської мережі та її ефективність; темпи зростання ринку; перспективи розвитку бізнесу та привабливість ринку.

2. По кожному критерію визначався ранг, тобто стан показника на рівні підприємства, на основі розробленої п'ятибальної шкали (від 1 – дуже погано, до 5 – дуже добре). Для встановлення рангу застосовувався метод експертних оцінок.

3. Визначалися вагові коефіцієнти, або важливість показника для підприємства.

4. Розраховувалися загальні оцінки шляхом добутку рангу на ваговий коефіцієнт за кожним показником окремо і разом за всіма показниками.

5. За результатами розрахунків оцінювалася конкурентна позиція досліджуваних підприємств за такою шкалою: 5 – лідируюча конкурентна позиція; 4 – сильна позиція; 3 – сприятлива позиція; 2 – задовільна позиція; 1 – незадовільна позиція.

За результатами дослідження, конкурентна позиція ПАТ ПБК «Славутич» оцінюється як сильна (4 бали), позиція компанії «САН ІнБев Україна» – лідируюча.

Але при відносно стабільній ситуації конкурентна боротьба між ПАТ ПБК «Славутич» та компанією «САН ІнБев Україна» не припиняється. Вона лише набуває нових форм. ПАТ ПБК «Славутич» намагається наблизитися до лідера галузі, тому вживає заходи щодо виведення на ринок нових оригінальних сортів пива (наприклад, так званого крижаного, нефільтрованого, безалкогольного, фруктового); розвитку окремих якісних сегментів (наприклад, суперпреміального, в

який входить ліцензійне пиво відомих міжнародних марок). Усе це допомагає ПАТ ПБК «Славутич» посилювати свої конкурентні позиції на ринку.

Висновки

Розглянуті підходи дозволяють комплексно оцінити стан ринку, стадію життєвого циклу підприємства, ступінь монополізму на ринку та рівень інтенсивності конкуренції, визначитися із власним становищем підприємства на ринку. Дослідження, зроблені на прикладі ПАТ ПБК «Славутич», показали практичну значущість пропозицій.

Список використаних джерел

1. Куденко Н.В. Стратегічний маркетинг [Текст]: навч. посібник / Н.В. Куденко. – К.: КНЕУ, 1998. – 152 с.
2. Міщенко А.П. Стратегічне управління [Текст]: навч. посібник. / А.П. Міщенко. – К.: Центр навчальної літератури, 2004. – 366 с.
3. Шевченко Л.С. Введение в маркетинг [Текст]: учеб.-практ. пособие. / Л.С. Шевченко. – Х.: Консум, 2000. – 671 с.

А.В. БУРЯК,
к.е.н., доцент, Національний університет біоресурсів і природокористування України

Структура джерел формування капіталу суб'єктів господарювання

У статті доведено домінуючу роль питань, що пов'язані з управлінням капіталом, джерелами та його структурою. Розглянуто економічну сутність та узагальнено підходи до класифікації капіталу підприємства. Досліджені питання про структуру капіталу, розглянуті різними вченими.

Ключові слова: капітал, гроші, вартість, структура, фактор виробництва, джерела формування, інвестиційний ресурс, активи, фінансовий менеджмент.

В статье доказана доминирующая роль вопросов, связанных с управлением капиталом, источниками и его структурой. Рассмотрена экономическая суть и обобщены подходы к классификации капитала предприятия. Исследованы вопросы о структуре капитала, рассмотренные разными учеными.

Ключевые слова: капитал, деньги, стоимость, структура, фактор производства, источники формирования, инвестиционный ресурс, активы, финансовый менеджмент.

The dominant role of questions, that is related to the management a capital, sources and his structure, is well-proven in the article. In the article economic essence is considered and going is generalized near classification of capital of enterprise. The questions about a capital structure, considered different scientists, are investigational.

Keywords: capital, money, cost, structure, factor of production, forming source, investment resource, assets, financial management.

Постановка проблеми. У науковій літературі прийнято виділяти три основні чинники виробництва, від яких залежить діяльність будь-якої компанії: капітал, природні ресурси, включаючи землю, і трудові ресурси. За своєю суттю вони є виробничими ресурсами, і отже їхнє використання у виробництві пов'язане з витратами, які треба понести для залучення цього ресурсу (дивіденди, відсотки і заробітна плата). З позиції власників підприємства домінуючу роль, поза сумнівом, відіграють фінансові ресурси, тому цілком природно, що у фінансовому менеджменті особливе місце займають питання, пов'язані з управлінням капіталом, його структурою та джерелами формування.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Аналіз літературних джерел свідчить про великий інтерес учених до цього питання. Так, питанню оптимізації структури капіталу присвячені праці таких вчених, як І.А. Бланк [1], Т.В. Головка, В.О. Подольська, С.В. Сагова, Г.В. Савицька [5], О.О. Суярова [7], І.Й. Яремко [8], О.В. Яріш, та ін. Усі вони акцентують увагу на оптимальному співвідношенні між власним і позиковим капіталом, за якого забезпечується найефективніша пропорційність між дохідністю та фінансовою стійкістю підприємства.

Але на сьогодні немає єдиного універсального методу оптимізації структури капіталу, застосовуючи який, підприємство визначило б оптимальне співвідношення між власним і позиковим капіталом. Тому постає необхідність аналізу публікацій та досліджень сучасних науковців та фінансистів, що працювали у цій галузі.

Метою статті є вивчення та критична оцінка діючих теоретичних засад капіталу суб'єктів господарювання, а також узагальнення підходів до класифікації та структуру капіталу, що розглядаються різними вченими.

Виклад основного матеріалу. Саме структура капіталу, під якою розуміють співвідношення між власними і позиковими джерелами фінансування діяльності компанії, є одним із найважливіших чинників, здатних впливати на рівень рентабельності власного капіталу, а відповідно і на вартість підприємства.

Необхідно зазначити, що сучасна економічна думка в усьому світі не виробила єдиного підходу до визначення поняття капіталу підприємств. Також немає єдиної концепції, теорії та шляху оптимізації структури капіталу, що є однією з причин неефективного функціонування економіки як на макро-, так і на мікрорівні.

Капітал підприємства можна визначити як кошти, якими володіє суб'єкт господарювання для здійснення своєї діяльності з метою одержання прибутку [5].

Розглядаючи економічну сутність капіталу підприємства, слід насамперед зазначити такі його характеристики: він є основним фактором виробництва; характеризує фінансові ресурси підприємства, що приносять дохід; є головним джерелом формування добробуту його власників; є головним вимірником його ринкової вартості; динаміка капіталу підприємства є найважливішим показником рівня ефективності його господарської діяльності [1].

Тепер доцільно розглянути, з чого складається капітал, тобто яка його структура.

Австрійська економічна школа виділяє так звану горизонтальну структуру капіталу [4] (рис. 1). До її складу входить

ряд елементів, первинними в якій є природні ресурси. Це земля всіх видів призначення, яка у системі критеріїв визначення поняття капіталу завжди була, є і буде капіталом, водні ресурси та повітря.

Похідною від природних елементів капіталу є та його частина, яка створюється в процесі господарської діяльності: машини та обладнання, будинки, споруди та інше є уречевленими результатами минулої праці, які часто називають активною частиною капіталу, необоротними матеріальними активами чи капітальними активами. Як фактор виробництва ця частина капіталу найбільшою мірою піддається кількісному вимірюванню, а його вплив на результати господарської діяльності найбільш вивчений.

Діалектично невід'ємною частиною капіталу є нематеріальні активи – права на використання об'єктів інтелектуальної та промислової власності. Вплив цієї частини капіталу на результати господарської діяльності однозначно позитивний, але кількісному виміру він піддається мало.

Нематеріальні активи є складовою частиною інтелектуального капіталу. Другою його складовою частиною є людський капітал як втілена у знаннях і в людині здатність давати економічні вигоди. Горизонтальна структура капіталу постійно поширюється, тому вже сьогодні стоїть на порядку денному виділення в структурі капіталу інформаційного та екологічного елементів.

Поряд із горизонтальною австрійська економічна школа виділяє й вертикальну структуру капіталу (рис. 2), формування якої проходить таким чином.

Як відомо, початок будь-якої господарської діяльності супроводжується пошуком необхідного для цього капіталу. Однак у такому випадку суттєву роль відіграє масштаб новоствореного підприємства. Якщо він невеликий, першочергові потреби можуть бути задоволені за рахунок заощаджень, а згодом відшкодовуватися за рахунок доходу та прибутку. Проте результативність такого шляху низька, та й на отримання віддачі від вкладу знадобиться багато часу. Цього можна уникнути, якщо масштаб діяльності буде суттєвішим, що

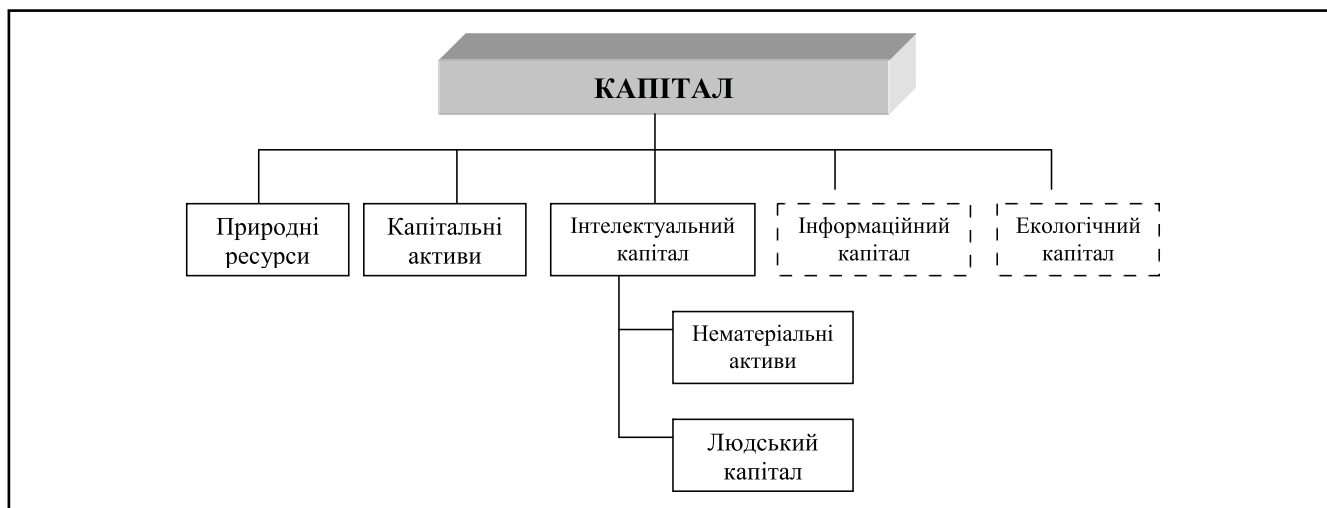


Рисунок 1. Горизонтальна структура капіталу за австрійським підходом [4]

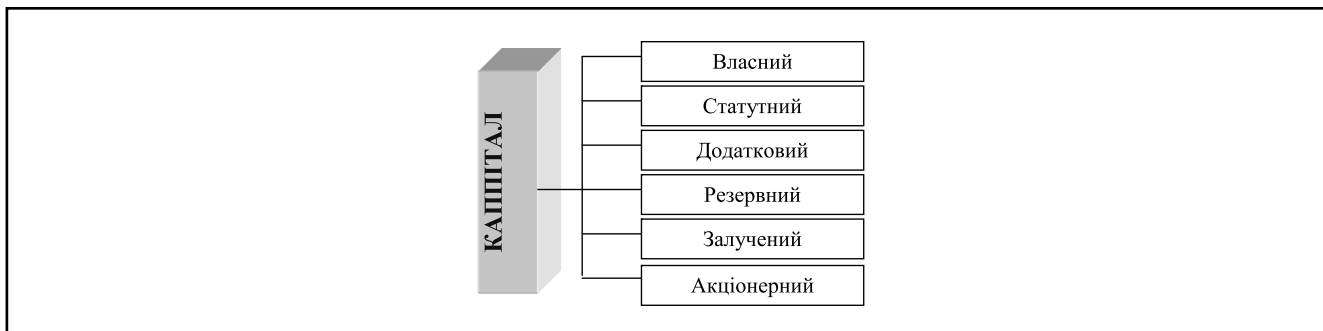


Рисунок 2. Вертикальна структура капіталу за австрійським підходом [4]

супроводжуватиметься більшою величиною необхідного капіталу. Його можна залучити зі сторони, в результаті чого створюються зобов'язання перед тими, хто бере участь у створенні умов для господарської діяльності. Залежно від видів використовуваних економічних інструментів при формуванні капіталу він може набувати форм: власний капітал, статутний капітал, додатковий капітал, резервний капітал, залучений капітал, позиковий капітал, акціонерний капітал та ін.

Зобов'язання, що виникають, найчастіше задовольняються грошима (може мати місце і бартерний обмін). Отриманий чистий дохід є ціновим еквівалентом отриманої економічної вигоди. Такими економічними вигодами можуть бути зменшення зобов'язань самого суб'єкта господарювання та збільшення зобов'язань перед суб'єктом господарювання. В реальній економічній практиці це проявляється відповідною динамікою кредиторської та дебіторської заборгованості. Позитивне сальдо цих зобов'язань означатиме збільшення власного капіталу. В наведеній структурі капіталу між його елементами переважають вертикальні прямі і зворотні зв'язки.

Отже, горизонтальна структура капіталу показує комбінацію його елементів у господарській діяльності, а вертикальна структура – вихідні та зворотні потоки капіталу, що спрямовує господарську діяльність на задоволення попиту в товарах і послугах.

Не потребує доведення той факт, що капітал суб'єкта господарювання має багато видів. Доцільним є проведення їх комплексної класифікації за певними ознаками, враховуючи групування цих ознак за стадіями формування та використання капіталу підприємства, формами та джерелами залучення та об'єктами управління на підприємстві, адже на сучасному етапі фактор узгодженості функціонування фізичного, фінансового, споживчого, інтелектуального та інших видів капіталу підприємства знаходиться в більшості випадків поза увагою вчених, що зумовлює переважання поелементного підходу до управління капіталом і значно знижує його ефективність. Науковцями наводиться ряд класифікаційних ознак. Узагальнимо їх за допомогою таблиці.

Згідно з чинним законодавством України підприємство у формі акціонерного товариства має право формувати резервний капітал у розмірі не менше ніж 15 відсотків статутного капіталу, якщо інше не визначено статутом товариства. Резервний капітал формується шляхом щорічних відрахувань від чистого прибутку товариства або за рахунок не-

розподіленого прибутку. До досягнення встановленого статуту розміру резервного капіталу розмір щорічних відрахувань не може бути меншим ніж 5 відсотків суми чистого прибутку товариства за рік.

Резервний капітал створюється для покриття збитків товариства, а також для збільшення статутного капіталу, виплати дивідендів за привілейованими акціями, погашення заборгованості у разі ліквідації товариства тощо [2].

Що стосується структури інтелектуального капіталу, то, на наш погляд, найбільш повно її можна описати таким чином. Людський (індивідуальний) капітал, як та частина інтелектуального капіталу, яка має безпосереднє відношення до людини і на рівні компанії до її трудових ресурсів, включає знання, практичні навички, творчі здібності людей, їхні моральні цінності, культуру праці. Враховуючи, що структурний (організаційний) капітал – це та частина інтелектуального капіталу, яка має відношення до організації в цілому і визначає її матеріальні, інтелектуальні та інноваційні кошти, які працівники компанії використовують у своїй діяльності, до нього входить технічне та програмне забезпечення, організаційні структури, патенти, бренди. Організаційний капітал є більшою мірою власністю компанії і може бути відносно самостійним об'єктом купівлі–продажу. Клієнтський (ринковий) капітал – це та частина інтелектуального капіталу, яка формується в процесі взаємодії з клієнтами (стійкі зв'язки з клієнтами, маркетингові можливості, клієнтські бази даних). Важливим компонентів клієнтського капіталу є ділова репутація компанії (гудвіл), яка відіграє істотну роль у комерційному успіху і є компонентом, невіддільним від компанії [9].

Детально розглянемо структуру капіталу за такою ознакою, як джерела формування. Відповідно до неї структура капіталу – це співвідношення боргу та власного капіталу. Серед чинників, які впливають на неї, можна виділити:

- темпи зростання обороту;
- податкові платежі;
- загрозу банкрутства підприємства;
- стан ринку капіталу;
- структуру активів;
- необхідність фінансування нових проектів;
- рівень і динаміку доходності.

Структура капіталу визначає велику кількість аспектів не тільки фінансової, а й операційної та інвестиційної діяльності

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Класифікація капіталу підприємства*

Ознаки класифікації	Класифікаційні групи
I. За джерелами залучення	
1. За титулом власності	1. Власний капітал. 2. Позиковий капітал
2. За групами джерел залучення	1. Капітал, який залучається із внутрішніх джерел. 2. Капітал, який залучається із зовнішніх джерел
3. За національною належністю власників капіталу, які надають його в господарське використання	1. Національний (вітчизняний) капітал. 2. Іноземний капітал
4. За формами власності капіталу, який надається підприємству	1. Приватний капітал. 2. Державний капітал
5. За етапами виникнення	1. Первинний капітал. 2. Вторинний капітал
II. За формами залучення	
1. За організаційно-правовими формами діяльності	1. Акціонерний капітал. 2. Пайовий капітал. 3. Індивідуальний капітал. 4. Венчурний капітал. 5. Імобілізований капітал
2. За натурально-речовою формою залучення капіталу	1. Капітал у грошовій формі. 2. Капітал у фінансовій формі. 3. Капітал у матеріальній (натуральній, фізичній, реальній) формі. 4. Капітал у нематеріальній формі: інтелектуальний капітал, інформаційний капітал, споживчий капітал (клієнтський)
3. За часовим періодом залучення	1. Довгостроковий (перманентний, постійний) капітал. 2. Короткостроковий (змінний) капітал
4. За ступенем мобільності	1. Гнучкий капітал. 2. Закріплений капітал
III. За характером використання	
1. За ступенем залученості в економічний процес	1. Капітал, який використовується в економічному процесі. 2. Капітал, який не використовується в економічному процесі
2. За сферами використання в економіці	1. Капітал, що використовується в реальному секторі економіки. 2. Капітал, що використовується в фінансовому секторі економіки
3. За напрямом використання у господарській діяльності	1. Капітал як інвестиційний ресурс. 2. Капітал як виробничий ресурс. 3. Капітал як кредитний ресурс
4. За особливостями використання в інвестиційному процесі	1. Початково інвестований капітал. 2. Реінвестований капітал. 3. Дезінвестований капітал
5. За особливостями використання у виробничому процесі	1. Основний капітал. 2. Оборотний капітал
6. За ступенем задіяності у виробничому процесі	1. Працюючий капітал. 2. Непрацюючий капітал
7. За рівнем ризику використання	1. Безризиковий капітал. 2. Низькоризиковий капітал. 3. Середньоризиковий капітал. 4. Високоризиковий капітал
8. За відповідністю правовим нормам використання	1. Легальний капітал. 2. «Тіньовий» капітал
9. За метою використання	1. Спекулятивний капітал. 2. Фіктивний капітал. 3. Авансовий капітал. 4. Донорський капітал. 5. Трудовий капітал
10. За характером використання власником	1. Споживчий капітал. 2. Накопичуваний капітал
11. За формою існування	1. Грошовий капітал. 2. Товарний капітал. 3. Виробничий капітал
12. За ступенем залученості у виробничий процес	1. Виробничий капітал. 2. Невиробничий капітал

* Складено автором на основі [3, 6–8].

будь-якого суб'єкта господарювання, має великий вплив на результати його діяльності. Вона впливає на рівень економічної та фінансової рентабельності організації, визначає рівень основних фінансових ризиків і формує співвідношен-

ня прибутковості та ризику в процесі розвитку підприємства

Оцінка змін, що відбулися в структурі капіталу, може бути різною: з позиції інвесторів та з позиції підприємства. Для банків та інших інвесторів більш надійною є ситуація, коли частка власного капіталу у клієнта більш висока. Це виключає кредитний ризик. Підприємство ж, як правило, зацікавлене в залученні позикових коштів. Отримавши їх під менший процент, ніж економічна рентабельність підприємства, можна розширити виробництво, підвищити прибутковість власного капіталу

Висновки

Капітал підприємства є найбільш вагомим інструментом у його діяльності, оскільки від ефективного його формування та використання залежать можливості розвитку підприємства. Розуміння сутності капіталу дозволяє підприємствам на сучасному етапі розвитку економіки досягти конкурентних переваг та завоювати лідируючі позиції на ринку.

Тому розкриття багатогранної сутності економічної категорії «капітал» і на цій основі визначення способів його класифікації, необхідних для глибокого теоретичного дослідження та практичного аналізу оцінки ефективності кругообігу капіталу підприємства у сучасній економіці, виступають основоположними моментами.

В економічній літературі відсутні єдині підходи до класифікації капіталу підприємства. Недостатня увага приділяється узгодженості функціонування різних його видів. Тому подальші дослідження варто спрямувати на вивчення взаємозв'язків між основними видами капіталу. Постійні зміни умов господарювання створюють передумови для перманентного удосконалювання даної проблематики.

Тобто у ході дослідження нами визначено основні категорії, які фігурують у теорії капіталу. До них відносяться сутність капіталу та його структура.

Список використаних джерел

1. Бланк І.А. Фінансовий менеджмент: навчальний курс. – Видання друге, перероблене і доповнене. – Київ: Ельга. Ніка-Центр, 2007. – 656 с.
2. Закон України «Про акціонерні товариства» від 17.09.2008 зі змінами до закону від 27.04.2010 // Відомості Верховної Ради України. – 2010.
3. Экономическая теория / Под ред. Г.П. Журавлевой, В.И. Бархатова. – М.: Финансы и статистика, 2007.
4. Основы экономики организации: стоимость и структура капитала [Электрон. ресурс] / Государственное образовательное учреждение высшего профессионального образования, Ивановская государственная текстильная академия; В.И. Подолякин. – Иваново: ИГТА. – 2005. – Режим доступа: http://window.edu.ru/window_catalog/files/r29490/igta90.pdf.
5. Савицька Г.В. Аналіз господарської діяльності підприємства: Підручник – 5-те вид., Перероб. і доп. – М.: ИНФРА, 2009. – С. 536.
6. Сокиринська І.Г. Діагностика фінансового забезпечення діяльності підприємства // Фінанси України. – 2003. – №1. – С. 88–95.
7. Суярова О.О. Узагальнення існуючого досвіду класифікації капіталу // Вісник Сумського державного університету. Серія Економіка. – 2009. – №2. – С. 211–219.
8. Яремко І.Й. Управління капіталом підприємства: економічний і фінансовий інструментарій: монографія. – Львів: Каменяр, 2006. – 176 с.
9. [www.http://e-journal.spa.msu.ru/images/File/avtoreferat_Balassov.pdf](http://e-journal.spa.msu.ru/images/File/avtoreferat_Balassov.pdf)

Н.В. ЧОРНОМОРЧЕНКО,
к.е.н., доцент, Криворізький економічний інститут ДВНЗ «КНУ»,
Л.І. ЖУКОВА,
магістр, Криворізький економічний інститут ДВНЗ «КНУ»

Розробка стратегії по підвищенню ефективності використання виробничого потенціалу підприємства в умовах економічної кризи

Здійснений критичний аналіз сутності поняття «виробничий потенціал». Наведене власне бачення даного поняття. Виконано в динаміці дослідження основних складових виробничого потенціалу підприємства ПАТ «ПВП «Кривбасвирбупром». Встановлено прямий взаємозв'язок між рівнем конкурентоспроможності та ефективністю використання виробничого потенціалу на підприємстві. Запропоновані найбільш доцільні функціональні стратегії підвищення ефективності використання

виробничого потенціалу ПАТ «ПВП «Кривбасвирбупром» в умовах економічної кризи.

Ключові слова: виробничий потенціал, ефективність використання виробничого потенціалу, конкурентоспроможність, стратегія, резерви.

Осуществлен критический анализ сути понятия «производственный потенциал». Приведено собственное видение данного понятия. Выполнено в динамике исследова-

ние основных составляющих производственного потенциала предприятия ПАО «ППП «Кривбассвзрывпром». Установлена прямая взаимосвязь между уровнем конкурентоспособности и эффективности использования производственного потенциала на предприятии. Предложены наиболее целесообразные функциональные стратегии повышения эффективности использования производственного потенциала ПАО «ППП «Кривбассвзрывпром» в условиях экономического кризиса.

Ключевые слова: производственный потенциал, эффективность использования производственного потенциала, конкурентоспособность, стратегия, резервы.

The critical analysis of the concept «productive potential» and our own understanding of the concept are investigated in the article. The studies of the major components of the company JSC «IPE «Kryvbassvzryvrom» production potential was made in dynamics. The direct relation between the level of competitiveness and the efficient utilization of productive capacity of the enterprise was defined. The most efficient functional strategies for increasing usage of the production potential of the company JSC «IPE «Kryvbassvzryvrom» in the conditions of the economic crisis.

Keywords: production capacity, efficient utilization, competitiveness, strategy.

Постановка проблеми. Характерними ознаками функціонування промислових підприємств в умовах ринкової економіки є забезпечення самоокупності їхньої господарської діяльності, яка досягається передусім за рахунок підвищення ефективності виробничого потенціалу. Невідповідність технологій, обладнання сучасним ринковим вимогам та вимогам споживачів, високі витрати сировини та матеріалів свідчать про низький рівень управління виробничим потенціалом більшості вітчизняних промислових підприємств.

Наявність багатьох збиткових промислових підприємств в Україні є наслідком того, що на підприємствах не створено надійних систем діагностування стану виробничого потенціалу. Якщо в практику управління промисловими підприємствами будуть запроваджені дієві механізми діагностування стану виробничого потенціалу та стандартів, можна уникнути кризового стану підприємства.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Проблемам виробничого потенціалу в різних його аспектах присвятили свої праці такі вчені-економісти, як А.І. Анчішкін, Л.І. Абалкін, Б.Є. Бачевський, О.К. Добикіна, Ю.Ю. Донець, О.Л. Горяча, Н.С. Краснокутська, Д. Коциски, О.І. Олексюк, О.С. Федонін, З.Є. Шершньова та інші.

Незважаючи на достатню кількість публікацій з цієї проблематики, з урахуванням перманентної дії зовнішніх чинників, зокрема в умовах економічної кризи, розробка напрямів раціонального використання виробничого потенціалу підприємств буде мати актуальне значення.

Метою статті є оцінка ефективності використання виробничого потенціалу на підприємстві та розробка стратегії

з підвищення ефективності його використання в умовах економічної кризи.

Виклад основного матеріалу. Термін «потенціал» у своєму етимологічному значенні походить від латинського слова *potentia* і означає «приховані можливості», які в господарській практиці завдяки праці можуть стати реальністю [1, с. 5].

Розуміння поняття «виробничий потенціал підприємства» трактується фахівцями по-різному (табл. 1).

При дослідженні категорії «виробничий потенціал підприємства» виявлені різні наукові трактування з даної проблематики.

Дослідники з першої групи ототожнювали поняття виробничого потенціалу з його ресурсним забезпеченням, тобто пропонували відображати можливості виробництва через сукупність ресурсів, об'єднаних в один інтегральний показник, а це недостатньо розкриває сутність категорії «виробничий потенціал».

Друга група дослідників виробничого потенціалу не проводить розмежування між виробничим і ресурсним потенціалами. Такий підхід науковців був викликаний тим, що головне завдання аналізу виробничо-господарської діяльності підприємств полягало у визначенні можливих обсягів виробництва відповідно до наявних ресурсів та при повному їхньому використанні. Деякі вчені-економісти цієї групи ототожнюють виробничий потенціал із виробничою потужністю. Вони розглядають виробничий потенціал як синергічну виробничу здатність наявних виробничих ресурсів.

Дослідники третьої групи вважають, що виробничий потенціал є складовим елементом економічного потенціалу. Але якщо економічний потенціал формується за рахунок виробничої та невиробничої сфер, то виробничий потенціал – лише за рахунок матеріальної [12, с. 110].

Таким чином, врахувавши підходи відомих економістів з приводу визначення економічної сутності «виробничий потенціал підприємства», можна сформулювати найбільш доцільне і повне визначення даного поняття.

Отже, виробничий потенціал представляє собою сукупність наявних факторів виробництва економічного суб'єкта, раціональне використання яких при оптимальному їх співвідношенні дає максимально корисний ефект, який виражається у досягненні поставлених стратегічних цілей, задоволенні потреб споживачів та високій конкурентоспроможності підприємства на ринку при найбільш сприятливій взаємодії із зовнішнім та внутрішнім середовищем підприємства.

Ефективне використання виробничого потенціалу в тій чи іншій мірі формує та визначає рівень конкурентоспроможності підприємства. Для підтвердження взаємозв'язку між рівнем конкурентоспроможності та ефективністю використання виробничого потенціалу ПАТ «ПВП «Кривбасвибухпром» було порівняно значення даних показників у динаміці.

За допомогою системи оціночних показників та критеріїв конкурентоспроможності підприємства виконано оцінку конкурентоспроможності ПАТ «ПВП «Кривбасвибухпром»

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Таблиця 1. Порівняння наукових підходів до визначення економічної сутності категорії «виробничий потенціал підприємства»

Автор	Визначення сутності «виробничого потенціалу»
А.І. Анчішкін	Виробничий потенціал – сукупність ресурсів, які в процесі виробництва набувають форми факторів виробництва [2, с. 13]
Б.Є. Бачевський, І.В. Заблоцька, О.О. Решетняк	Виробничий потенціал підприємства – це властивість носія забезпечити виготовлення продукції певної номенклатури, що відповідає вимогам ринку за вихідними характеристиками, якістю, асортиментом, по максимуму, з орієнтацією не на попит, а на загальну місткість ринку цієї або альтернативної (що її виробництво забезпечено функціональним потенціалом відповідної системи) продукції [3, с. 26]
О.К. Добикіна	Виробничий потенціал – це передумова створення матеріальних благ. Виробничий потенціал являє собою сукупність цілого ряду елементів. Його здатність до виробництва продукції, крім устаткування, залежить від кількості і якості розташованих трудових і енергетичних ресурсів, організації виробництва, праці і керування, знань і кваліфікації персоналу [4, с. 4]
І.З. Должанський, Т.О. Загорна, О.О. Удалих	Виробничий потенціал – це технічно, організаційно, економічно й соціально обґрунтована норма ефективного робочого часу основного виробничого персоналу підприємства за певний період календарного часу [5, с. 110]
А.І. Каталенець, Г.І. Матукова, С.І. Мацюра, Н.С. Приймак	Номинальний виробничий потенціал (або «виробничий потенціал») – обсяг робіт в одиницях виміру витрат праці (нормо-годин), що може бути виконаний протягом періоду часу (рік, квартал) основними виробничими робітниками на базі виробничих фондів при дво-тризмінному режимі роботи й оптимальній організації праці [6, с. 59]
В.М. Колотілін	Виробничий потенціал промислового підприємства розглядається як здатність підприємства до виробництва й реалізації конкурентоспроможної продукції, за умов раціонального використання існуючих ресурсів і можливостей, в обсягах, необхідних для забезпечення ефективного функціонування підприємства відповідно до його стратегічних і тактичних планів розвитку [7, с. 71]
Н.С. Краснокутська	Виробничий потенціал – здатність виробничої системи забезпечити випуск продукції в обсязі, що відповідає потенціалу попиту [8, с. 11]
Й.М. Петрович, І.О. Будіщева, І.Г. Устінова	Виробничий потенціал – це сукупність виробничих (матеріальних і трудових) ресурсів фірми, які можуть бути використані для реалізації цілей виробничого підприємства [9, с. 34]
О.С. Федонін, І.М. Репіна, О.І. Олексюк, Т.О. Загорна	Виробничий потенціал – наявні та приховані можливості підприємства щодо залучення та використання факторів виробництва для випуску максимально можливого обсягу продукції (послуг). Його треба також сприймати як сукупність ресурсів, що функціонують і здатні виробляти певний обсяг продукції [10, с. 14]
З.Є. Шершньова	Виробничий потенціал підприємства є системою взаємопов'язаних елементів, які виконують різні функції у процесі забезпечення випуску продукції та досягнення інших цілей розвитку підприємства [11, с. 54]

Таблиця 2. Оцінка рівня конкурентоспроможності ПАТ «ПВП «Кривбасвибухпром» у 2007–2011 роках

Показники	Роки				
	2007	2008	2009	2010	2011
Узагальнений критерій ефективності виробничої діяльності підприємства	10	10	7	8,55	8,55
Узагальнений критерій фінансового стану підприємства	10	9	7,45	7,8	9,25
Узагальнений критерій ефективності трудового потенціалу	8,3	8,3	8,3	5	6,45
Узагальнений критерій конкурентоспроможності продукції	1,5	1,5	1,5	1,5	1,5
Показник конкурентоспроможності	6,80	6,51	5,61	5,19	5,94

за 2007–2011 роки. Результати оцінки функціонального аналізу наведені у табл. 2.

Виходячи з даних табл. 2 рівень конкурентоспроможності ПАТ «ПВП «Кривбасвибухпром» у 2007 році був найвищим. Це пояснюється позиціонуванням підприємства як монополіста на ринку ведення вибухових робіт.

Протягом 2008–2010 років (роки економічної кризи) спостерігається стрімке зниження рівня конкурентоспроможності підприємства (рис. 1), як наслідок, погіршення стану виробничої та фінансової діяльності підприємства, а також вихід на ринок у кінці 2009 року нового конкурента – ТОВ «СВП «Криворіждорвибухпром».

У 2011 році на підприємстві, що досліджувалося, показник конкурентоспроможності перевищив показники 2009 та 2010

років і становив 5,94 за рахунок підвищення узагальненого критерію фінансового стану підприємства та узагальненого критерію ефективності використання трудового потенціалу.

Для ПАТ «ПВП «Кривбасвибухпром» принциповим є утримання позиції лідера у сфері ведення вибухових робіт. Перехід на емульсійні вибухові речовини, які несуть мінімальну екологічну шкоду (економічно це виражається в часі простою для провітрювання кар'єра після вибуху), – основне завдання, яке дозволяє підприємству бути конкурентоспроможним та утримувати свої позиції на цьому сегменті ринку.

Задля підтримання своїх високих конкурентних позицій на ринку підприємству необхідно проведення таких заходів:

– підписання довгострокових договорів з існуючими замовниками;



Рисунок 1. Динаміка загального рівня конкурентоспроможності ПАТ «ПВП «Кривбасвибухпром» протягом 2007–2011 років

- співробітництво з виробниками вибухових матеріалів щодо розробки та впровадження нових вибухових матеріалів;
- збільшення використання вибухових речовин власного виготовлення;
- створення стратегічних запасів сировини та матеріалів;
- належне функціонування системи якості ISO 9001, системи з охорони праці OHSAS 18001:2006 та екології ISO 14001:2006;

- збільшення обсягів спеціальних вибухових робіт та просування комплексу послуг, що супроводжують вибухові роботи.

На сучасному етапі методичні прийоми, за допомогою яких виробничий потенціал можна оцінити як чинник впливу на конкурентоспроможність підприємства та визначити ступінь ефективності його управління, зазнають значних змін. До недавнього часу дослідження рівня управління виробничим потенціалом обмежувалися дослідженням управління

Таблиця 3. Оцінка ефективності управління виробничим потенціалом ПАТ «ПВП «Кривбасвибухпром» у 2007–2011 роках

Показники	Роки									
	2007		2008		2009		2010		2011	
	зна-чення	оцін-ка	зна-чення	оцін-ка	зна-чення	оцін-ка	зна-чення	оцін-ка	зна-чення	оцін-ка
Показники оцінки виробничої складової виробничого потенціалу										
Знос ОФ, %	58,3	2	55,4	2	58,6	2	62,6	2	79,9	2
Співвідношення коефіцієнту оновлення та коефіцієнту вибуття ОФ	2,88	10	5,17	10	0,64	10	6,33	10	6,66	10
Питома вага активної частини ОФ, %	33,2	2	28,1	2	38,0	2	37,8	2	28,9	2
Фондовіддача, грн./грн.	2,62	10	2,57	10	1,92	10	1,34	10	1,43	10
Фондомісткість, грн./грн.	0,38	6	0,39	6	0,52	2	0,75	2	0,69	2
Рентабельність виробничих ресурсів, %	27,70	10	26,59	10	27,78	10	5,19	2	7,19	6
Разом	–	В (40)	–	В (40)	–	В (36)	–	С (28)	–	В (32)
Показники оцінки матеріальної складової виробничого потенціалу										
Питома вага матеріальних витрат у складі собівартості, %	80,7	2	85,2	2	77,1	2	70,2	2	75,6	2
Матеріаловіддача, грн./грн.	1,54	6	1,38	6	1,45	6	1,53	6	1,42	6
Матеріаломісткість, грн./грн.	0,65	2	0,72	2	0,69	2	0,65	2	0,70	2
Енергоємність послуг, грн./грн.	0,007	10	0,008	10	0,019	10	0,030	10	0,033	10
Паливоємність, грн./грн.	0,014	10	0,019	10	0,020	10	0,023	10	0,024	10
Рентабельність матеріальних ресурсів, %	16,33	10	13,02	10	22,64	10	6,09	6	7,12	6
Разом	–	В (40)	–	В (40)	–	В (40)	–	В (36)	–	В (36)
Показники оцінки кадрової складової виробничого потенціалу										
Темпи зростання продуктивності праці робітників, %	17,45	10	20,61	10	–15,42	2	–0,58	2	40,67	10
Співвідношення коефіцієнта обороту по прийому та коефіцієнта обороту по вибуттю персоналу	0,879	6	0,346	2	0,089	2	0,072	2	0,24	6
Коефіцієнт плинності кадрів, %	8,6	10	8,5	10	9,4	10	10,72	6	7,2	10
Рівень дисципліни, %	18,30	2	18,28	2	18,49	2	19,05	2	3,9	10
Співвідношення темпів зростання обсягів підривання та трудових затрат	1,06	10	0,98	2	0,77	2	0,68	2	1,17	10
Рентабельність трудових ресурсів, тис. грн./чол.	30,58	10	32,27	10	43,35	10	10,31	2	18,57	6
Разом	–	А (48)	–	В (36)	–	С (28)	–	С (16)	–	А (52)
Загальна оцінка	–	ВВА	–	ВВВ	–	ВВС	–	СВС	–	ВВА
Рівень управління ВП	–	Се-редній	–	Серед-ній	–	Се-редній	–	Низь-кий	–	Се-редній

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

основними виробничими фондами (ОВФ), матеріальними та трудовими ресурсами. Питання оцінки управління технологічними процесами та інформаційними ресурсами як скла-

довими виробничого потенціалу гірничодобувної галузі на сучасному етапі розвитку наукових досліджень залишається дискусійним та важко піддається обрахунку [14, с. 110].

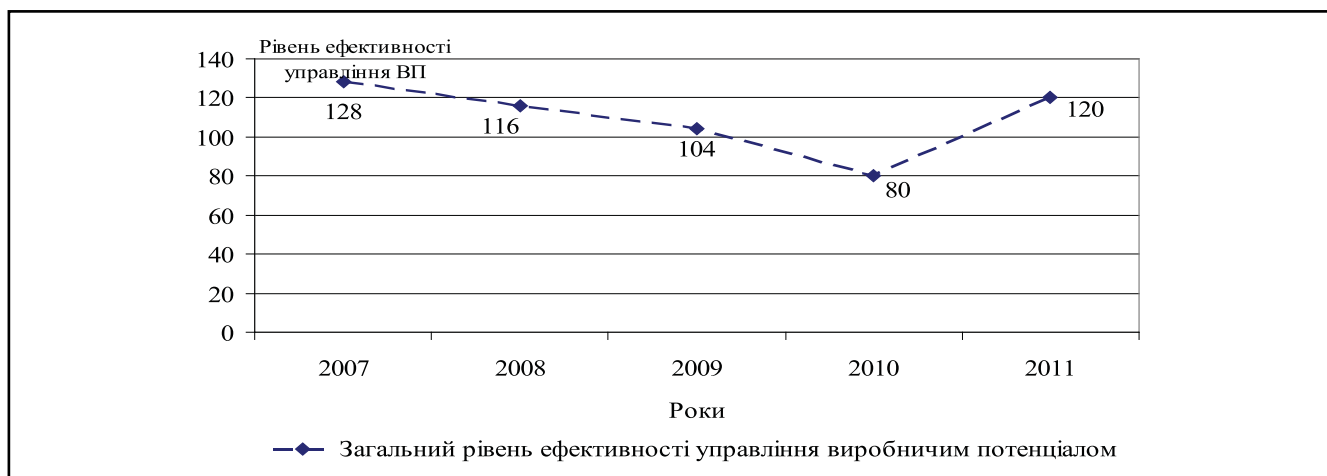


Рисунок 2. Динаміка загального рівня ефективності управління виробничим потенціалом ПАТ «ПВП «Кривбасвибухпром» протягом 2007–2011 років

Таблиця 4. Тактичні напрями реалізації функціональних стратегій підприємства ПАТ «ПВП «Кривбасвибухпром»

№	Функціональні стратегії	Тип стратегії	Напрями реалізації
1	Виробничі стратегії	Стратегії матеріально-технічного забезпечення	– використання нових вибухових матеріалів; – покращення управління матеріально-технічним забезпеченням (МТЗ); – створення ефективного механізму управління запасами; – налагодження ефективної системи зв'язків з постачальниками окремих видів ресурсів; – впровадження прогресивних норм витрат ресурсів
		Стратегії по удосконаленню організації виробництва	– покращення ритмічності виробництва; – удосконалення системи управління якістю виробництва; – удосконалення системи управління виробничими витратами; – контроль за виконанням планових обсягів підривання гірничої маси; – підвищення ефективності використання робочого часу за рахунок ліквідації непродуктивних втрат часу; – підвищення продуктивності праці робітників
2	Інвестиційна стратегія	Консервативно-інтенсивна стратегія	Підтримка потужностей з інтенсифікацією та модернізацією послуг: – освоєння капітальних вкладень в придбання машин та обладнання; – освоєння капітальних вкладень в промислові випробування патентованих емульсійних речовин.
3	Стратегії НДДКР	Технологічні розробки	– розробка та впровадження ресурсозберігаючих технологій; – розробка та проведення випробувань вибухових матеріалів та обладнання в промислових умовах
		Підвищення рівня використання виробничих потужностей	– оновлення (модернізація) парку зарядної та забійної техніки; – реконструкція виробничих потужностей
		Підвищення якості	– оптимізація рецептури виготовлення емульсійної вибухової речовини «Емоніт»; – підвищення екологічності та безпеки вибухових робіт; – нарощування обсягів застосування безтритилових вибухових речовин
4	Маркетингова стратегія	Збереження частки ринку	– просування комплексу послуг, які супроводжують вибухові роботи.
5	Фінансові стратегії	Стратегія кредитування	– спрощення процедури отримання кредитів
		Стратегія організації фінансової підсистеми підприємства	– налагодження відносин з фінансовими, страховими, кредитними організаціями, акціонерами, фінансовим ринком узагалі, а також з окремими підрозділами всередині підприємства; – складання прогнозів щодо фінансового стану підприємства
6	Персонал-стратегії	Стратегія винагороди та мотивації	– вдосконалення системи преміювання; – нематеріальне стимулювання професійного зростання персоналу; – забезпечення належних умов праці;
		Стратегія управління персоналом	– організація процесу підготовки, перепідготовки та підвищення кваліфікації робітників

На основі методики оцінки рівня управління виробничим потенціалом визначено рівні управління виробничим потенціалом ПАТ «ПВП «Кривбасвибухпром» у 2007–2011 роках (табл. 3).

Дані табл. 3 свідчать, що рівень управління виробничим потенціалом ПАТ «ПВП «Кривбасвибухпром» протягом 2007–2009 років знаходився на середньому рівні (BBA, BBB та BBC відповідно). У 2010 році підприємство виявилось нездатним до організації ефективного виробництва і успішного функціонування на конкурентному ринку через наявність порушень більшості параметрів усіх функціональних складових виробничого потенціалу, про що свідчить низький рівень управління ВП (рівень CBC).

Станом на 2011 рік рівень управління виробничим потенціалом ПАТ «ПВП «Кривбасвибухпром» досяг рівня 2007 року (BBA) (рис. 2). Це зумовлено покращенням стану виробничої та кадрової складової виробничого потенціалу.

На рис. 1 та рис. 2 продемонстровано пряму залежність між рівнем конкурентоспроможності та загальним рівнем ефективності управління виробничим потенціалом підприємства. Тому для покращення конкурентних позицій ПАТ «ПВП «Кривбасвибухпром» виникає необхідність вдосконалення системи управління виробничим потенціалом, яка потребує розробки нової стратегічної політики підприємства.

Таким чином, виходячи з результатів аналізу конкурентоспроможності підприємства та результатів аналізу ефективності використання виробничого потенціалу слід обрати стратегію «лідерування на основі зниження витрат (цін)».

Низька собівартість продукції є основою для відповідного (нижчого за середній рівень) рівня цін. Йдеться про відносно низьку собівартість порівняно з конкурентами, що означає орієнтацію на завоювання більшої частки ринку, тобто наступальну стратегію.

Ця стратегія базується на оптимізації всіх частин виробничо-управлінської системи: виробничих потужностей, рівня витрат на сировину та матеріали, енергоносії, продуктивності праці, тобто орієнтуванні на високий рівень показників ефективності виробництва ПАТ «ПВП «Кривбасвибухпром».

Отже, перевагами обраної стратегії є:

- для конкурентів: у підприємства з найменшими витратами краща конкурентна позиція на ринках, де домінує цінова конкуренція. Перебуваючи в захищеній від цінових баталій позиції лідера, підприємство ПАТ «ПВП «Кривбасвибухпром» матиме змогу розширювати свою частку ринку за рахунок низьких цін і отримувати вищий або рівний маржинальному по галузі прибуток;

- для споживачів: відносно низькі ціни підприємства-лідера будуть спонукати замовників послуг до підписання нових та існуючих довгострокових договорів на проведення вибухових робіт;

- для постачальників: більша частка ринку дає змогу «перебирати на себе» великі обсяги поставок сировини, матеріалів. Це допоможе уникнути зростання цін на купівлю ресурсів. В іншому випадку вплив високих цін на матеріали

може звести нанівець зусилля, спрямовані на зниження витрат, або залишити підприємство в ізоляції від постачальників, через рівень цін, які воно готове сплачувати за сировину та матеріали.

Підґрунтям стратегії «лідерування на основі зниження витрат (цін)» мають стати функціональні стратегії, які дозволять підвищити ефективність використання виробничого потенціалу підприємства (табл. 4).

Висновки

Таким чином, основними резервами підвищення рівня управління виробничим потенціалом на ПАТ «ПВП «Кривбасвибухпром» є:

1. Нарощування обсягів підривання гірничої маси шляхом укладання нових договорів на проведення вибухових робіт і збільшення обсягів спеціальних вибухових робіт та просування комплексу послуг, що супроводжують вибухові роботи.

2. Зниження собівартості послуг за рахунок впровадження нової ресурсозберігаючих технологій, зменшення частки орендованої зарядної техніки та шляхом оптимізації рецептури виготовлення емульсійної речовини (вибухова речовина власного виготовлення).

3. Оновлення матеріально-технічної бази: придбання змішувально-зарядних машин для виготовлення та заряджання емульсійних та емульсійно-сумішевих вибухових речовин, переобладнання транспортно-зарядних та забійних машин.

4. Підвищення якості масових вибухів шляхом підвищення екологічності та безпеки вибухових робіт, а також нарощування обсягу застосування безтритилових вибухових речовин.

5. Зниження цін на підривання гірничої маси шляхом збільшення використання вибухових речовин власного виготовлення, вартість яких нижча за вибухові речовини заводського виготовлення.

6. Оптимізація кадрової складової виробничого потенціалу підприємства шляхом підвищення продуктивності праці робітників; вдосконалення системи матеріальної та нематеріальної мотивації; організації процесу підготовки, перепідготовки та підвищення кваліфікації працівників; скорочення плінності кадрів; скорочення витрат робочого часу.

Запропоновані заходи дозволять підвищити рівень управління виробничим потенціалом ПАТ «ПВП «Кривбасвибухпром» та зайняти тверду позицію лідера на ринку ведення вибухових робіт.

Список використаних джерел

1. Старовойтов М.К. Практический инструментари организации управления промышленным предприятием: Монография / М.К. Старовойтов, П.А. Фомин. – М.: Высшая школа, 2002. – 294 с.
2. Анчишкин А.И. Прогнозирование роста социалистической экономики / А.И. Анчишкин. – М.: Экономика, 1973. – 205 с.
3. Бачевський Б.Є. Потенціал і розвиток підприємства: [навч. посібник] / Б.Є. Бачевський, І.В. Заблюдська, О.О. Решетняк. – К.: Центр учбової літератури, 2009. – 400 с.

4. Добикіна О.К. Потенціал підприємства: формування та оцінка: [навчальний посібник] / О.К. Добикіна, В.С. Рижиков, С.В. Касьянюк, М.Є. Кокотько, Т.Д. Костенко, А.А. Герасимов. – К.: Центр учбової літератури, 2007. – 208 с.
5. Должанський І.З. Управління потенціалом підприємства: [навчальний посібник] / І.З. Должанський, Т.О. Загорна, О.О. Удалих, І.М. Герасименко, В.М. Ращупкіна. – К.: Центр навчальної літератури, 2006. – 362 с.
6. Каталенець А.І. Управління потенціалом підприємства: [навч. посібник] / А.І. Каталенець, Г.І. Матукова, С.І. Мацюра, Н.С. Приймак. – Кривий Ріг: Видавничий дім, 2010. – 233 с.
7. Колотілін В.М. Економічна діагностика: [навчально-методичний посібник] / В.М. Колотілін. – Кривий Ріг: КНЕУ, 2010. – 226 с.

8. Краснокутська Н.С. Потенціал підприємства: формування та оцінка: [навч. посібник] / Н.С. Краснокутська. – Харків, 2004. – 287 с.
9. Петрович Й.М. Економіка виробничого підприємства. Навч. посібник / Й.М. Петрович, І.О. Будіщева, І.Г. Устінова. – К.: Товариство «Знання», КОО, 2001. – 405 с.
10. Федонін О.С. Потенціал підприємства: формування та оцінка: [навч. посібник] / О.С. Федонін, І.М. Репіна, О.І. Олексюк. – К.: КНЕУ, 2006. – 316 с.
11. Шершньова З.Є. Стратегічне управління / З.Є. Шершньова, С.В. Оборська. – К.: КНЕУ, 1999. – 324 с.
12. Драган О.І. Виробничий потенціал підприємства: теоретичні аспекти / О.І. Драган, А.Р. Плешка // Наукові праці НУХТ. – 2010. – №33. – С. 109–112.

О.Є. ДАНИЛЕВСЬКА–ЖУГУНІСОВА,
к.е.н, доцент, Національний університет біоресурсів і природокористування України

Сутність та значення капіталу для забезпечення стійкого функціонування суб'єктів господарювання

У статті доведено, що капітал посідає одне з головних місць у системі соціально-економічних і політичних відносин суспільства. Проведено аналіз та узагальнено концептуальні положення теорії капіталу, виявлені переваги й недоліки визначення поняття «капітал». Наведено власне визначення поняття «капітал».

Ключові слова: капітал, суспільство, управління, дохід, стійкість, стабільність, прибуток, вартість, майно.

В статье доказано, что капитал занимает одно из главных мест в системе социально-экономических и политических отношений общества. Проведен анализ и обобщены концептуальные положения теории капитала, выявлены преимущества и недостатки определения понятия «капитал». Приведено собственное определение понятия «капитал».

Ключевые слова: капитал, общество, управление, доход, стойкость, стабильность, прибыль, стоимость, имущество.

It is well-proven in the article, that a capital occupies one of main places in the system of socio-economic and political relations of society. An analysis is conducted and conceptual positions of theory of capital are generalized advantages and lacks of determination of concept «capital» are educed. Own determination over of concept «capital» is brought.

Keywords: capital, society, management, profit, firmness, stability, income, cost, property.

Постановка проблеми. Ринковий напрям розвитку економіки України зумовлює необхідність забезпечення стійкого

функціонування суб'єктів господарювання та підвищення рівня життя населення, що передусім пов'язано з відновленням ефективності процесів виробництва та обігу капіталу. Саме капітал посідає одне з головних місць у системі соціально-економічних і політичних відносин суспільства. Через недосконале управління капіталом як на мікрорівні, так і на макрорівні внаслідок наявності об'єктивних та суб'єктивних причин економіка України досить повільно долає кризовий стан. Прискорити процес виходу з кризи вітчизняних підприємств можливо за допомогою ефективного управління їхнім капіталом.

Тому постає необхідність аналізу публікацій та досліджень сучасних науковців та фінансистів, що працювали в цій галузі.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Питанням теорій капіталу приділяли значну увагу вчені різних галузей. Їхні погляди та пропозиції стосовно визначення капіталу, сформовані протягом багатьох століть, настільки різноманітні, наскільки складною є категорія капіталу. Значний внесок у формування теорії капіталу на різних історичних етапах зробили зарубіжні автори: М. Блауг [2], Д. Рікардо [5], А. Сміт, Ж. Сісмонді, К. Маркс [3], І. Фішер, А. Маршал [4], А. Пігу, Дж. Робінсон, К.Р. Макконел і С.Л. Брю, П. Самуельсон і В. Нордхаус, а також українські, білоруські та російські вчені: І.І. Агапова, І.А. Бланк [1], В.О. Каменецький, В.О. Маздоров, Н.М. Малюга, І.С. Потапова, П.І. Юхименко та ін.

Незважаючи на широкий спектр охоплених дослідженнями питань, недостатньо опрацьованими як у науковому, так і в практичному аспектах залишаються проблемні питання, пов'язані із з'ясуванням сутності та формуванням комплексної системи управління капіталом підприємства.

Метою статті є аналіз здобутків науковців в літературних джерелах, присвячених з'ясуванню сутності капіталу, та удосконалення понятійного апарату економічної категорії «капітал».

Виклад основного матеріалу. В економічній теорії та підприємницькій практиці, мабуть, немає поняття, яке б використовувалося настільки часто і одночасно настільки неоднозначно. Під капіталом розуміють все, що приносить або здатне приносити дохід. Цей термін вживається відносно устаткування заводу, фабрики, накопиченої суми грошей, творів мистецтва, таланту інженера тощо. Неважко побачити загальне у всіх наведених прикладах: Капітал – це блага, використання яких дозволяє збільшувати продукування майбутніх благ.

Капітал – одна з фундаментальних економічних категорій, сутність якої наукова думка визначає вже протягом багатьох століть. Слово «капітал» походить від латинського *capitalis* – «головний, основний».

Першу спробу дати науковий аналіз капіталу зробив Аристотель. Він увів поняття «хремастика» (хрема – майно, володіння). Під хремастикою Аристотель розумів мистецтво забезпечення достатку або діяльність, спрямовану на накопичення багатства, на отримання прибутку, на вкладення і накопичення капіталу. Оскільки в античному світі важливу роль відігравав торговельний та грошовий (лихварський) капітал, то мета торговельної діяльності – безмежне накопичення багатства, постійне збільшення капіталу.

Класики буржуазної політичної економії А. Сміт та Д. Рікардо ототожнювали капітал із накопиченою працею, запасом (машин, інструментів, сировини, одягу, їжі, грошей тощо). Щоправда, А. Сміт до капіталу відносив лише ту частину запасів, що призначена для дальшого виробництва і приносить дохід. А. Сміт та Д. Рікардо зробили крок назад порівняно з Аристотелем, з'ясовуючи сутність капіталу [5].

На відміну від своїх попередників К. Маркс підійшов до капіталу як до категорії соціального характеру. Він визначив капітал як вартість, що приносить додаткову вартість. Якщо останню розглядати як прибуток або відсоток, то проти такого визначення заперечувати не доводиться. Ринкове виробництво без прибутку неможливо. Тому капітал дійсно це самозростаюча вартість. По-друге, К. Маркс визначає капітал як економічні відносини, причому відношення експлуатації. Перша частина цього визначення не викликає сумнівів. Капітал може приносити прибуток і «самозростати», тільки перебуваючи в русі. У процесі використання ресурсів між людьми виникають певні відносини, але не обов'язково відносини експлуатації. Скоріше це відносини між економічними агентами в ході створення матеріальних благ і послуг [3].

У числі трактувань капіталу варто згадати так звану теорію помірності. Одним з її засновників був англійський економіст Н.В. Сеніор (1790–1864). Праця розглядалася ним як «жертва» робітника, що втрачає своє дозвілля й спокій, а капітал – як «жертва» капіталіста, що втримується від того, щоб всю свою власність використати на особисте споживання, і значну частину її перетворює в капітал [8].

На цій базі був висунутий постулат про те, що блага сьогодення мають більшу цінність, ніж блага майбутнього. І отже, той, хто вкладає свої кошти в господарську діяльність, позбавляє себе можливості реалізувати частину свого багатства сьогодні, жертвує своїми сьогоднішніми інтересами заради майбутнього. Така жертвовність заслуговує винагороди у вигляді прибутку й відсотка.

У сучасній економічній науці капітал розглядається як абстрактна продуктивна цінність, як джерело відсотка. Це означає визнання того факту, що який завгодно елемент багатства, що приносить його власникові регулярний дохід протягом тривалого часу, можна розглядати як капітал (із невеликим відхиленням такого визначення дотримуються Л. Вальрас, І. Фішер).

Дж.С. Мілль у своїй другій фундаментальній теоремі стверджує, що «капітал – це результат заощаджень». Водночас він зазначає: «Хоча капітал і є результатом заощаджень, він може використовуватись» [2, с. 167]. Він вважає, що капітал забезпечує виробництво приміщенням, інструментом та матеріалами, які необхідні для роботи, і харчуванням та іншим чином забезпечує існування робітників у ході процесу. Будь-які речі, передбачені для такого використання, є капіталом. Отже, головною умовою здійснення початку виробництва Дж.С. Мілль визначає капітал, який використовується на придбання засобів виробництва та робочої сили. А. Маршалл – як сукупність речей, без яких виробництво не могло б здійснюватися з однаковою ефективністю, але які не є безплатними дарами природи [4].

Отже, перелічені підходи до визначення капіталу А. Смітом, Д. Рікардо, Дж.С. Міллем, А. Маршаллом є дещо односторонніми, пов'язують цю категорію з сукупністю речових факторів виробництва. Вони звертають увагу на речову форму капіталу, хоча навіть з цього боку не врахована така частина капіталу, як грошовий капітал, який ніяк не можна ототожнити з засобами виробництва і який призначається для придбання факторів виробництва, забезпечення безперервності руху капіталу у сферах виробництва та обігу.

Якщо розглядати капітал як певне вкладення, що дає змогу отримувати дохід, то до нього треба віднести і вкладення у робочу силу. Цей підхід, запропонований Г. Беккером, Дж. Мінсером [7] та іншими вченими, має назву «концепції людського капіталу». Під ним розуміють витрати, що сприяють майбутньому збільшенню доходів індивіда (навчання в школі, вузі, на виробництві, піклування про власне здоров'я).

Значного поширення набув погляд на капітал як на один із виробничих факторів, що поряд із працею, землею приносить дохід. Основоположником такого підходу можна вважати французького економіста Ж.Б. Сея [6].

Усі розглянуті підходи загалом можна охарактеризувати як народногосподарські (макроекономічні). З погляду підприємця капітал є сумою вартісної оцінки майна і коштів підприємця, які він може використати на господарські потреби. З цього погляду принциповим моментом є співвідношення між власним і позиковим капіталом.

Слід також розглянути підхід до джерела зростання капіталу, сформульований у теорії «граничної продуктивності» (цей підхід суттєво відрізняється від поглядів К. Маркса на зростання капіталу). Витоки цієї теорії знаходимо у К. Менгера і теоретиків неокласичного напрямку – А. Маршалла, Ф. Вікстіда, К. Вікселя, а також у Дж. Хікса та П. Самуельсона. Ці вчені вважають, що кожний виробничий фактор (а до них належать насамперед капітал і праця) сплачується згідно з принципом рівності «граничної продуктивності». Збільшення обсягу необхідних для виробництва факторів здійснюється доти, доки вартісна величина граничного продукту цього фактора не зрівняється з його ціною.

«Гранична продуктивність» кожного фактора зі зростанням його обсягу знижується, оскільки приріст фактора на кожну додаткову одиницю не супроводжується відповідним зростанням обсягу вироблюваного за його допомогою продукту. Про це свідчать зміни виробничої функції, якщо виходити з того, що всі інші виробничі фактори залишаються незмінними.

Для того щоб визначити обсяг використання того або іншого фактора, треба визначити ціну кожного з них. За умов вільної конкуренції ціна на вироблюваний продукт задається підприємству ззовні як сукупний результат взаємодії попиту та пропозиції. Доки вартість граничного продукту капіталу перевищуватиме ціну додаткової одиниці капіталу, підприємство збільшуватиме застосування цього фактора. Це триватиме, доки вартісний обсяг граничного продукту не зрівняється з ціною капіталу. Такий обсяг застосування фактора «капітал» дає підприємцю максимальний обсяг перевищення доходу над витратами.

Після того як вартість граничного продукту і ціни капіталу зрівняються, застосування кожної додаткової одиниці капіталу призведе до зниження маси доходу, оскільки витрати почнуть перевищувати додатковий дохід, який приносить кожна нова одиниця капіталу.

Отже, представники різних економічних шкіл по-різному визначали таку економічну категорію, як «капітал». Проте, проаналізувавши наведені визначення, можна зробити висновки, що для сьогодення найбільш підходить трактування «капіталу» за Джоан Робінсон – це універсальний товар ділового світу, однак його не можна ототожнювати з грошима.

До того ж необхідно зазначити, що донедавна заперечувалася сама можливість існування капіталу, а для позначення його елементів економісти вживали поняття «виробничі фонди». Крім того, гроші та земля також не вважалися капіталом. Суперечності з цього приводу між теорією і економічною практикою ведуться й досі. Так, у господарській практиці капітал – це насамперед гроші, земля та інші активи, а в теорії – гроші за своєю природою не є капіталом, а грошовий капітал – це одна з функціональних форм капіталу. Водночас у загальній структурі капіталу не виділяється земля і ряд інших активів.

Багатогранність визначень терміна «капітал» пояснюється різноманітністю сутнісних сторін цієї економічної категорії. Зокрема, відомий економіст І. Бланк визначає такі основні

характеристики, що формують сутність цієї категорії [1]: як об'єкт економічного управління, як накопичена цінність, як виробничий ресурс (фактор виробництва), як інвестиційний ресурс, як джерело доходу, як об'єкт часової переваги, як об'єкт купівлі–продажу (об'єкт ринкового обігу), як об'єкт власності й розпорядження, як носій фактора ризику, як носій фактора ліквідності.

Ураховуючи ці характеристики, І.А. Бланк наводить узагальнене визначення капіталу: «Капітал – накопичений шляхом заощаджень запас економічних благ у формі коштів і реальних капітальних товарів, що втягуються його власниками в економічний процес як інвестиційний ресурс і фактор виробництва з метою одержання доходу, функціонування яких в економічній системі базується на ринкових принципах і пов'язане з факторами часу, ризику й ліквідності» [1, с. 17].

Отже, проаналізувавши різні погляди на визначення сутності капіталу, нами пропонується трактування сутності капіталу як сукупності власних і позикових фінансових ресурсів, за допомогою яких формується та фінансується майно підприємства з метою отримання прибутку.

Різниця поглядів на категорію «капітал» між класиками буржуазної політекономії та сучасними західними економістами полягає:

- по-перше, в тому, що останні значно розширили межі запасів, види накопиченої праці, розкриваючи сутність капіталу, включивши сюди дороги, мости, комп'ютери, споруди тощо;
- по-друге, сучасні західні економісти отримання доходу пов'язують не лише з названими речовими факторами виробництва, й з особистим, людським фактором виробництва. Речові фактори отримали назву фізичного капіталу, а людський – людського капіталу. Останній включає набуті знання, навички, енергію людей, а інвестиціями в людський капітал називають витрати на здобуття освіти, інформації, кваліфікації, на підтримання здоров'я, на виховання дітей тощо. Прихильники теорії «людського капіталу» вважають, що до нього також належить особиста чесність у ділових контактах;
- по-третє, деякі західні науковці навіть ототожнюють капітал із грошима, з фінансовими ресурсами;
- по-четверте, вони ототожнюють капітал із часом, який при цьому розглядається як окремий фактор виробництва, що створює дохід.

Висновки

Отже, капітал – це категорія, що виражає не стільки технічні чи організаційні, скільки соціально-економічні відносини, тобто капітал як такий може існувати лише за певних соціально-економічних умов. Такими умовами є:

- 1) високорозвинені товарне виробництво та обіг;
- 2) наявність такої мотивації діяльності виробника, як особисте збагачення;
- 3) зосередження у частини господарюючих агентів значної частки засобів виробництва, тобто певний ступінь концентрації виробництва і капіталу;

4) відсутність власних засобів виробництва у частини гос- подарюючих агентів, що змушує їх найматися.

Дане трактування капіталу може бути визначене як со- ціально-економічне.

Список використаних джерел

1. Бланк И. Управление капиталом: Ученый курс / И. Бланк. – К.: Ника-центр, 2004. – 573 с.

2. Блауг М. Економічні теорії в ретроспективі / Пер. з англ. І. Дзю- бук. – К.: Основи, 2001. – 670 с.

3. Маркс К. Капитал. Критика политической экономии. Т. 2. Кн. 2: Процесс обращения капитала / Маркс К.; пер. И.И. Скворцова–Сте- панова; под ред. Ф. Энгельса. – М.: Политиздат, 1978. – 648 с.

4. Маршалл А. Принципы экономической науки. Т. 1 / Пер. с англ. – М., Издательская группа «Прогресс», 1993. – 415 с.

5. Рикардо Д. Соч. Т. 1. – М., 1941. – 10 с.

6. Сэй Ж.-Б. Трактат по политической экономии. – М.: Дело: Акад. нар. хоз-ва при Правительстве Рос. Федерации, 2000.

7. Becker G.A Treatise on the Family. Cambridge, 1981.

8. Senior N. Political Economy. – London, 1850.

УДК 330.4:339.3

Б.В. ДІДКОВСЬКА,

к.е.н., доцент кафедри менеджменту, Національна академія керівних кадрів культури і мистецтв

Моделювання обсягів продажу комерційних автомобілів

У статті досліджено тенденції розвитку ринку комерцій- них автомобілів у 2001–2012 роках, визначено основні фактори, що впливають на обсяги продажів. Запропоно- вано модель прогнозування обсягів продажу комерційних автомобілів та оцінено її параметри. Розроблені імітаційні сценарії та здійснені за ними прогнози на 2013 рік. Порів- няно усереднені показники прогнозу зі статистикою про- дажів комерційних автомобілів у 2012 році.

Ключові слова: автомобільний ринок, комерційні автомобілі, моделювання обсягів продажу.

В статье исследованы тенденции развития рынка коммерческих автомобилей в 2001–2012 годах, опре- делены основные факторы, влияющие на объемы про- даж. Предложена модель прогнозирования объемов продаж коммерческих автомобилей и оценены ее пара- метры. Разработаны имитационные сценарии и выпол- нены по ним прогнозы на 2013 год. Сравнены усред- ненные показатели прогноза со статистикой продаж коммерческих автомобилей в 2012 году.

Ключевые слова: автомобильный рынок, коммерче- ские автомобили, моделирование объемов продаж.

In the article trends of market of commercial cars are investigational in 2001–2012, certainly basic factors which influence on the volumes of sales. The model of fore- casting of volumes of sale of commercial cars is offered and its parameters are appraised. Imitation scenarios and realizable after them prognoses are developed on 2013. Comparatively useredneni indexes of prognosis are with statistics of sales of commercial cars in 2012.

Keywords: automobile market, commercial cars, des- ign of volumes of sale.

Постановка проблеми. Ринок комерційних автомобілів України наразі переживає не найкращі часи: попри оптимі-

стичні прогнози, у 2012 році не вдалося відновитися до рів- ня докризових 2006–2008 років, крім того, інфляційні очі- кування та девальвація гривні у 2013 році можуть призве- сти до збільшення ставок по кредитах та ускладнення до- ступу до них, унаслідок чого існує ймовірність зниження до- сягнутих у 2012 році показників. Зважаючи на велику кон- куренцію на даному ринку, у автотрейдерів існує потреба у високоточних та науково обґрунтованих прогнозах розвит- ку, що можуть виступати базою для прийняття стратегічних і тактичних рішень суб'єктами даного сегмента ринку. Задля отримання таких прогнозів необхідно розробити економі- ко–математичну модель, яка відображала б усі тенденції та закономірності розвитку ринку комерційних автомобілів.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Дослі- дженням українського автомобільного ринку та різних аспек- тів його розвитку присвячені праці таких вітчизняних вчених, як: Н.В. Куденко, А.О. Старостіна, Т.Б. Решетілова, О.Л. Кані- щенко, А.С. Телєтова, Є.В. Ромат, Т.О. Примак, О.К. Шафалюк, А.О. Длігач, О.В. Зозульов та ін. Разом із тим слід зазначити, що специфіка торгівлі комерційними автомобілями потребує подальшого детальнішого дослідження та моделювання.

Метою статті є дослідження ринку комерційних автомо- білів, визначення основних факторів, що впливають на об- сяги продажів комерційних авто, побудова економіко–мате- матичної моделі прогнозування вищезгаданих показників, а також прогнозування обсягів продажу комерційних автомо- білів на основі імітаційних сценаріїв у 2013 році.

Виклад основного матеріалу. Ринок комерційних авто- мобілів в Україні характеризується високою конкуренцією: вибір, як на первинному, так і на вторинному ринку, дуже ве- ликий. Разом із тим слід зазначити, що український авто- парк комерційних автомобілів досить зношений, і потреба більшості підприємств в оновленні парку комерційних авто

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

доволі значна [1, 2]. Не підлягає сумніву, що з комерційною метою вигідніше придбати новий автомобіль, проте економічна ситуація в країні змушує підприємців віддавати перевагу автівкам, що були у користуванні. Розглянемо детальніше розвиток досліджуваного ринку в останні роки.

Ринок нових комерційних автомобілів до фінансово-економічної кризи 2008 року нарощував обсяги впродовж всього періоду з незначними скороченнями у 2004 та 2007 роках (рис. 1). Як видно з рис. 1, зростання кількості проданих комерційних автомобілів у 2011–2012 роках не змогло повернути обсяги ринку навіть на рівень 2004 року.

За останні роки лідерство у даному сегменті автомобільного ринку стабільно утримували такі марки, як: російський ГАЗ, Volkswagen, Fiat та Renault. Деяко втратили свої позиції на українському ринку Citroen та Peugeot.

Слід відзначити, що на ринок комерційних автомобілів криза вплинула і позитивно: ринок покинули низькоякісні автомобілі і залишилися тільки перевірені споживачами моделі. Останнім пояснюються стійкі позиції лідерів: споживачеві в умовах кризи не вигідно брати машину сумнівної якості від маловідомого виробника, тоді як зменшення попиту спричинило появу вигідних пропозицій від світових брендів. Проте існують і негативні наслідки кризи: ринок заповнили низькоякісні автомобілі, які продавали по заниженій ціні, аби тільки продати [5].

Аналізуючи фактори, що впливають на обсяги продажів комерційних автомобілів, варто зазначити, що найбільше величина показника залежить від економічної ситуації в країні. Кількість проданих комерційних автомобілів визначається: рівнем доходів населення, рівнем розвитку малого і середнього бізнесу, наявністю доступних і недорогих кредитів. Економічна криза 2008–2010 років уповільнила розвиток зазначеного сегменту авторинку. При скороченні доходів переважна більшість покупців була змушена відкласти купівлю нового автомобіля. Проте починаючи з 2011 року в досліджуваному сегменті намітилися позитивні тенденції. В сегменті ж легких комерційних авто, до яких відносять транспортні засоби повною масою до 3,5 т, скорочення обсягів продажу припинилося ще раніше – на початку

2010 року, і вже з другого місяця року намітилася тенденція до зростання.

Слід зазначити, що вплив на даний сегмент ринку здешевлення кредитних і лізингових ресурсів значно сильніший, ніж на сегмент легкових автомобілів, оскільки для комерційних потреб підприємства зацікавлені купувати відразу по декілька автомобілів, отже наявність вигідних пропозицій з боку банків значно стимулює продажі. На жаль, на сьогодні небагато лізингових пропозицій, і, хоча намітилася тенденція до скорочення відсоткових ставок по кредитах, частка продажів комерційних автомобілів у кредит становить незначну частину загального обсягу ринку [5].

Також значний вплив на обсяги продажів комерційних автомобілів чинить стабільність національної валюти: різка девальвація гривні у 2008 році спричинила значні фінансові втрати підприємствам, що залежали від кредитних засобів. Незалежно від сфери діяльності підприємства для оновлення транспортного парку необхідна фінансово-економічна стійкість, яка неможлива без стабільності національної валюти. Також знецінення гривні призводить до зростання цін на авто у національній валюті, що негативно впливає на динаміку продажів.

Крім того, динамічний розвиток авторинку в цілому неможливий без політичної стабільності в країні і законодавчого стимулювання оновлення парку комерційних автомобілів. Зокрема, в Європейському Союзі оновлення парку автомобілів більш сучасними, екологічними моделями стимулюють за допомогою пільгового оподаткування.

Необхідно підкреслити, що ринок комерційних автомобілів характеризується незначною ціновою еластичністю, оскільки для покупців у даному сегменті не стільки важлива сама ціна, як комбінація ціна–якість. Заощадити на якості авто, на яке в подальшому припадуть значні експлуатаційні навантаження, економічно не вигідно, отже, зважаючи на вищезазначене, при моделюванні не враховувалися ціни на комерційні автомобілі.

Окрім вищезазначених факторів, на обсяги продажів автомобілів, як завжди, впливають очікування населення що–

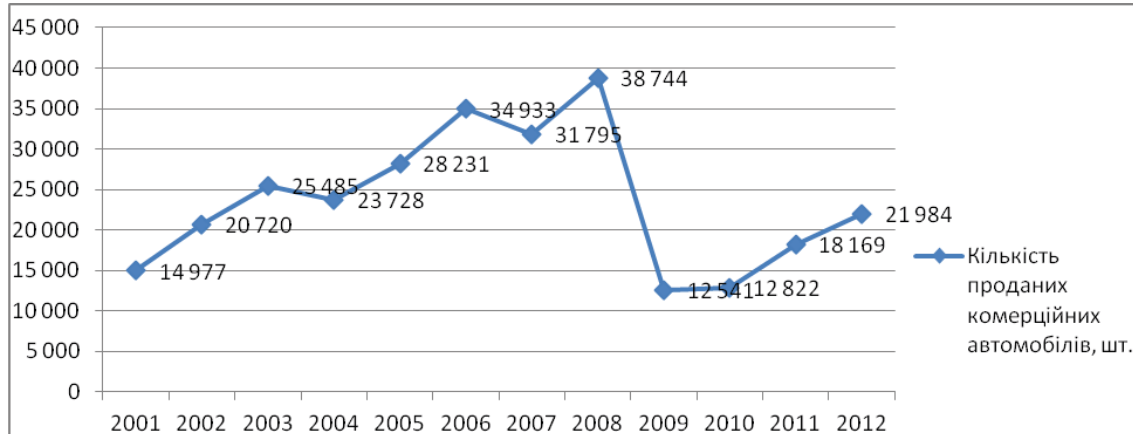


Рисунок 1. Динаміка ринку нових комерційних автомобілів у 2001–2012 роках

до зростання цін, проте за останні роки подібні очікування стали настільки звичними, що, за думками експертів, не спонукають споживачів до негайної купівлі автомобіля [3, 4].

На основі вищевикладеного аналізу було розроблено модель прогнозування обсягів продажів комерційних автомобілів, яка набула такого вигляду:

$$RCA = c_1 + c_2 * RCA(-1) + c_3 * CURS + c_4 * VPC + c_5 * KV4, (1)$$

де RCA – кількість проданих за місяць комерційних автомобілів, шт.;

$RCA(-1)$ – кількість проданих комерційних автомобілів за попередній місяць, шт.;

$CURS$ – середній курс євро за місяць, грн.;

VPC – середня відсоткова ставка по кредитах, для підприємств, %;

$KV4$ – фіктивна змінна, що відображає сезонні коливання обсягів продажу комерційних автомобілів у четвертому кварталі року, шт.

Моделювання здійснювалося на базі щомісячної статистики за період з січня 2001 року по грудень 2012 року у середовищі економетричного пакету EViews методом покрокового відбору факторів. Згідно з покроковим методом відбору факторів на підготовчому етапі моделювання було зібрано інформацію про розвиток ринку комерційних автомобілів в Україні і здійснений кореляційний аналіз усіх факторів, що впливають на обсяг ринку.

У результаті оцінки параметрів моделі методом найменших квадратів були отримані такі значення:

$$RCA = 2069 + 0,37 * RCA(-1) - 62,94 * CURS - 28,5 * VPC + 843 * KV4. (2)$$

Проаналізуємо отримані параметри моделі прогнозування обсягів продажу комерційних автомобілів. Як бачимо, обсяг продажів комерційних автомобілів лише на 37% визначається значенням даного показника в попередньому місяці, отже, даний сегмент ринку досить непередбачуваний, і фактори, що впливали на нього у минулому, мають лише частковий вплив у поточному місяці. Зростання курсу євро по відношенню до гривні на 2 коп. призводить до зменшення кількості проданих автомобілів у середньому на одиницю, аналогічний ефект спричиняє зростання середнього відсотку по кредитах на 0,03%. Традиційним є значення параме-

тру при фіктивній змінній: українським ринком притаманне суттєве пожвавлення торгівлі в четвертому кварталі.

Коефіцієнт детермінації отриманого рівняння – $R^2 = 0,79$; а критерій Дарбіна – Уотсона – $DW = 1,85$. Проведений F-тест Фішера, а також t-статистика Стюдента по всіх параметрах моделі доводять статистичну значимість як параметрів, так і моделі в цілому. Все вищезазначене дозволяє зробити висновок про високу якість моделі і її придатність для подальшого прогнозування [4].

Оскільки на досліджувану змінну впливають такі показники, як курс євро та середня відсоткова ставка по кредитах, для подальшого прогнозування обсягів продажу комерційних автомобілів у 2013 році необхідно визначити можливі сценарії зміни зазначених факторів. Прогнози експертів щодо курсу валют у 2013 році та середньої відсоткової ставки по кредитах під розвиток бізнесу варіюють у досить широкому діапазоні, тож, спираючись на думки експертів, були розроблені три імітаційні сценарії розвитку кредитного ринку в комбінації з коливанням курсу євро [6, 7].

Розглянемо детальніше зазначені сценарії.

1. Оптимістичний сценарій: середня відсоткова ставка у 2013 році становитиме 18,3%, тобто залишиться на рівні 2012 року; курс євро до кінця року коливатиметься у незначних межах і досягне значення 10,95 грн. за 1 євро на кінець року. Разом із тим банки спростять умови доступу до кредитів та розроблять привабливі для підприємств пакети, що, своєю чергою, спричинить так званий кредитний бум.

2. Реалістичний сценарій: середня відсоткова ставка зросте до 19,5% і досягне таким чином рівня 2010–2011 років; курс євро на кінець року становитиме 11,35 грн. за 1 євро. Такий курс приблизно відповідає курсу долара у 8,4 грн. за \$1, який закладений у державний бюджет України на 2013 рік. За даним сценарієм лояльність банків по відношенню до підприємств, зацікавлених у кредиті, спостерігатиметься тільки на початку року, а вже у квітні–травні, коли експерти пророкують різку девальвацію гривні, отримати кредит буде досить складно.

3. Песимістичний сценарій: середня відсоткова ставка на початку року становитиме 19%, а з квітня 2013 року зросте

Результати прогнозування за імітаційними сценаріями

	Оптимістичний прогноз, шт.	Реалістичний прогноз, шт.	Песимістичний прогноз, шт.	Усереднений показник, шт.
Січень	2432	2397	1569	2133
Лютий	2622	2576	1437	2212
Березень	2695	2644	1389	2243
Квітень	2722	2661	1206	2196
Травень	2731	2663	1098	2164
Червень	2733	2661	1041	2145
Липень	2734	1817	1014	1855
Серпень	2734	1490	1000	1741
Вересень	2733	1369	989	1697
Жовтень	3145	1736	1397	2093
Листопад	3298	1871	1549	2239
Грудень	3355	1920	1605	2293
Всього за рік	33934	25805	15294	25011

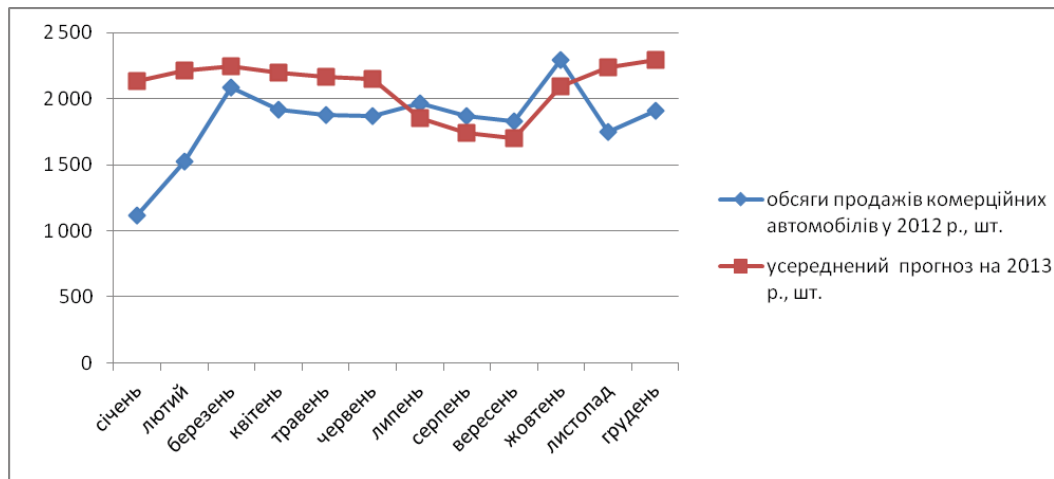


Рисунок 2. Порівняння усереднених показників прогнозу на 2013 рік з обсягами продажів комерційних автомобілів у 2012 році

до 24,5% із зазначених вище причин. Курс євро досягне на кінець року позначки у 12,2 грн. за 1 євро; впродовж усього 2013 року банки вестимуть обережну політику кредитування та зроблять жорсткішими умови доступу до кредитів.

За запропонованими сценаріями було розроблено відповідні прогнози на 2013 рік, результати яких надані у таблиці.

Як видно з даних таблиці, різниця між сукупними обсягами продажів комерційних автомобілів за оптимістичним та песимістичним прогнозами становить близько 54%, що є досить великим діапазоном варіації.

За песимістичним прогнозом із січня по жовтень спостерігатиметься скорочення обсягів продажів комерційних автомобілів, і лише в четвертому кварталі 2013 року очікується невеличке зростання. Найбільше скорочення кількості проданих авто прогнозується у квітні, що збігається з песимістичним прогнозом різкої девальвації гривні у зазначеному періоді.

За реалістичним прогнозом, зниження обсягів ринку очікується лише у червні–вересні, в інші місяці 2013 року найбільше скорочення припадає на серпень і становить близько 18%. У цілому за даним прогнозом за підсумками 2013 року спостерігатиметься приріст продажів комерційних автомобілів на 17% порівняно з 2012 роком.

За оптимістичним прогнозом упродовж року щомісячна кількість проданих комерційних автомобілів невинно зростатиме. Найбільший приріст очікується у жовтні – на 15% порівняно з показниками попереднього місяця. В цілому за даним видом прогнозу в 2013 році продадуть комерційних автомобілів у 1,5 раза більше, ніж у 2012 році.

З метою порівняння результатів прогнозування зі статистикою продаж комерційних автомобілів у 2012 році були виведені усереднені показники прогнозу як середнє арифметичне між показниками прогнозів за розробленими сценаріями. Результати порівняння усередненого прогнозу зі статистикою продажів у 2012 році демонструє рис. 2.

Як бачимо, попри всі песимістичні очікування у січні–липні 2013 року обсяги продажів комерційних автомобілів пе-

ревищуватимуть показники продажів в аналогічному місяці попереднього року; в липні–жовтні кількість проданих комерційних авто буде меншою, ніж в аналогічному періоді 2012 року; а за два останні місяці прогнозні показники перевищують статистику продаж у листопаді та грудні на 28 і 20% відповідно. Найбільша різниця між динамікою продажів у 2012 та 2013 роках спостерігатиметься на початку року.

Висновки

Дослідження ринку комерційних автомобілів показало, що після впливу кризи цьому сегменту автомобільного ринку досі не вдалося досягти докризового рівня 2006–2008 років. Найбільше на обсяги проданих комерційних автомобілів впливають курс валют, середній відсоток по кредитах та сезонні коливання торгівлі, що й дало підстави включити зазначені фактори до моделі прогнозування. Побудована модель прогнозування обсягів продажів комерційних автомобілів має хороші статистичні характеристики, внаслідок чого розроблені на її підставі прогнози мають достатньо високу точність. Згідно з розробленим песимістичним прогнозом обсяги продажів комерційних автомобілів у 2013 році скоротяться порівняно з попереднім 2012 роком, за реалістичним прогнозом на кінець року ринок комерційних авто вийде на рівень 2012 року, а за оптимістичним прогнозом – обсяги продажів зростуть у 1,5 раза в порівнянні з показниками 2012 року. В цілому за усередненими показниками прогнозу обсяги ринку комерційних автомобілів у 2013 році зростуть відносно попереднього року.

Ураховуючи вищезазначене, в подальшому суб'єктам ринку для розробки стратегії та оперативного реагування на зміни зовнішнього середовища необхідні більш детальні прогнози структури ринку комерційних автомобілів, що є на прямом для подальших досліджень.

Список використаних джерел

1. Авторинок України: Прогноз на 2012 рік // Маркетинг в Україні. – 2011. – №5–6. – С. 34–38.

2. Чикусова М. Аналіз автомобільного ринку України / М. Чикусова // Маркетинг в Україні. – 2012. – №1. – С. 38–45.

3. Моделі та прогнози економічного розвитку України на довгострокову перспективу: 36. наук. пр. / В.В. Дем'яненко (відп. ред.); НАН України, Ін-т економічного прогнозування. – К, 2000. – 150 с.

4. Крючкова І.В. Макроекономічне моделювання та короткострокове прогнозування / І.В. Крючкова. – Харків: Форт, 2000. – 336 с.

5. <http://www.ukrautoprom.com.ua>

6. <http://minfin.com.ua/currency/poll/>

7. <http://economics.unian.net/ukr/news/>

І.В. ГОЛОВКО,

к.е.н., старший аудитор, АТ «Українські радіосистеми»

Економічний аналіз та квантифікація за допомогою маргінальних оцінок структури бухгалтерського балансу і фінансового стану підприємства

У статті приведені результати дослідження структури засобів підприємства і структури джерел їх утворення економіко–статистичними методами, а також шляхи вирішення проблеми формування оптимальної структури балансу для певної, критеріальної або наперед заданої величини основних нормативних фінансових коефіцієнтів, постоптимальний квантифікаційний аналіз маргінальних оцінок впливу зміни фінансових коефіцієнтів на зміну структури балансу.

Ключові слова: аналіз, квантифікація, маргінальні оцінки, фінансовий стан, бухгалтерський баланс, бухгалтерська звітність, групування, економіко–математичні методи, статистичні методи, фінансові коефіцієнти, модель, постоптимальний аналіз, теорія двоїстості, кількісний аналіз, моделювання.

В статье приведены результаты исследования структуры средств предприятия и структуры источников их образования экономико–статистическими методами, а также пути решения проблемы формирования оптимальной структуры баланса для определенной, критеральной или заранее заданной величины основных нормативных финансовых коэффициентов, постоптимальный квантификационный анализ маргинальных оценок влияния изменений финансовых коэффициентов на изменение структуры баланса.

Ключевые слова: анализ, квантификация, маргинальные оценки, финансовое состояние, бухгалтерский баланс, бухгалтерская отчетность, группирование, экономико–математические методы, статистические методы, финансовые коэффициенты, модель, постоптимальный анализ, количественный анализ, моделирование.

In this article presented the results of studies of the structure assets of the company and the structure of the sources of the formation of economic and statistical methods and ways of solving problems of formation optimal balance sheet structure for a certain criterial or pre–specified value of the

main regulatory financial ratios post optimal of quantitative analysis marhynalnyh change impact assessments of financial ratios change balance sheet structure.

Постановка проблеми. Фінансовий стан підприємств – найважливіша характеристика їх фінансово–економічної діяльності в умовах ринкової економіки, він є квінтесенцією всієї господарської діяльності, лакмусовим папірцем стану фінансового здоров'я підприємства для внутрішніх користувачів і візитною карткою для зовнішніх. Якщо підприємство фінансово стійке і платоспроможне, воно має перевагу перед іншими підприємствами щодо залучення інвестицій, отримання кредитів, вибору постачальників і залучення кваліфікованих кадрів. Крім того, таке підприємство уникає конфлікту з державою, суспільством, тому що своєчасно сплачуються податки до бюджету, внески до соціальних фондів, заробітна плата робітникам і службовцям, дивіденди – акціонерам, а банкам гарантується повернення кредитів і сплата відсотків за їхнє користування. Чим кращий фінансовий стан підприємств, тим воно більш незалежне від несподіваної, а інколи і непередбачуваної ринкової кон'юнктури, і, як результат, дає можливість уникнути ризику банкрутства. За цих умов зростає роль аналітичних досліджень, пов'язаних з економічним аналізом, який дозволяє проводити якісний аналіз кількісних результатів діяльності підприємств при реалізації таких функцій, як пізнавальна, критична, прагматична і прогностична.

Економічний аналіз розширює сферу застосування аналітичних досліджень для успішного функціонування фінансового менеджменту, системи контролю і аудиту фінансового стану, визначає найважливіші характеристики конкурентоспроможності підприємств та його потенціал у діловому співробітництві, сприяє підвищенню ефективності реалізації економічних інтересів усіх учасників фінансових відносин як самого підприємства, так і його ділових партнерів.

Запорукою подальшого розвитку сучасного етапу економічного аналізу є застосування економіко–математичного і

статистичного моделювання як універсальних методів пізнання, які є одною із найважливіших гносеологічних категорій для опанування методами кількісного аналізу, однією з переваг яких є те, що правильність закладених передумов кількісних характеристик, реалізація моделі гарантує вірні висновки.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Різні теоретичні, методологічні та організаційні аспекти цих проблем знайшли відображення у працях українських вчених: О.О. Васечко [2], Л.Г. Ловінської [7], Є.В. Мниха [7], російських вчених: М.І. Баканова, А.Д. Шеремета [1], В.В. Ковальова [6], та ін.

Значним внеском у розвиток методології та організації економічного аналізу підприємства є роботи вчених національної школи бухгалтерського обліку: С.І. Голова, А.М. Кузьмінського, В.Г. Швеця та ін. Незважаючи на беззаперечну значимість, цінність і результативність наукового апарату, за допомогою якого реалізується і вдосконалюється метод економічного аналізу, не всі його аспекти у сфері оцінки фінансового стану підприємств достатньо теоретично опрацьовані та відповідають вимогам активізації сучасної управлінської діяльності.

Маючи на меті не розставляти акценти в дещо суперечливій системі понять та категорій прикладного економічного аналізу, не проводити комплексну ревізію та конкретизацію дефініцій, а для того, щоб у подальшому чітко і послідовно формулювати власне розуміння категорійного апарату, наукового і практичного інструментарію аналітика, пропонується оригінальний підхід до аналізу фінансового стану підприємства.

Метою статті є розробка та модифікація існуючих методів економічного аналізу фінансового стану підприємства як етапу економічного аналізу щодо квантифікації економіко-математичним і статистичним інструментарієм результатів виробничо-господарської та фінансової діяльності підприємства для створення методологічного апарату, який би слугував базою або відправною точкою для подальших конкретних розрахунків для аналізу, обґрунтовування і вибору оптимальних стратегічних управлінських рішень, а також можливих варіантів розвитку.

Виклад основного матеріалу. Як основна форма бухгалтерської і статистичної звітності і як метод економічного групування та узагальненого відображення у вартісній оцінці засобів підприємства за їхніми видами і джерелами утворення бухгалтерський баланс характеризує майновий і фінансовий стан підприємства.

Структура балансу задається структурою засобів підприємства і структурою джерел їхнього утворення (тобто структурою активу і пасиву балансу). При цьому структура засобів підприємства (активу) складається як пропорція між вартісними величинами різних видів необоротних і оборотних активів. Структура джерел формування засобів підприємства формується як пропорція між вартісними величинами різних видів капіталу і резервів, довгострокових і короткострокових зобов'язань.

Співвідношення структури засобів підприємства і структури джерел їхнього утворення на кожний фіксований момент часу задає фінансовий стан підприємства. Тому вивчення структури балансу і особливо її динаміки дозволяє зробити ряд важливих висновків як для здійснення поточної фінансово-господарської діяльності підприємства, так і для прийняття управлінських рішень на перспективу.

Але слід відмітити, що інформація, яку містить балансовий звіт, не дає можливості зовнішнім користувачам зробити вичерпні висновки стосовно характеру і фінансової стійкості, господарської та інвестиційної діяльності підприємства; на її основі не завжди можна виявити і дослідити галузеві особливості розглянутого підприємства. Однак дослідження балансу підприємства дозволяє оцінити динаміку зміни показників фінансової діяльності, встановити співвідношення між показниками, простежити основні напрями зміни структури балансу, визначити ступінь інертності фінансових тенденцій і параметрів, управління якими дозволяє запобігти погіршенню фінансової ситуації, зіставити отримані в ході аналізу дані з аналогічними показниками інших підприємств, визначити оптимальну, відповідно до заданого критерію, структуру майна і джерел його формування. Отже, вивчення структури майна і джерел утворення доцільно здійснювати за такими напрямками:

- оцінка структури майна підприємства (структури активу балансу);
- оцінка структури джерел формування майна підприємства (структури пасиву балансу);
- оцінка структури самого балансу (структури активу і пасиву).

Оцінка структури активу балансу дає можливість встановити величину абсолютного і відносного приросту або зменшення всього майна підприємства та окремих його видів, визначити частку участі кожного виду майна в зміні сукупних активів, розрахувати співвідношення між різними видами активів, оцінити стійкість структури.

Оцінка структури пасиву балансу дозволяє провести аналогічні дослідження по відношенню до джерел формування майна підприємства.

Найбільш важливим етапом є зіставлення змін у структурі активу і структурі пасиву, яке у зв'язку з тим, що в балансі інформація представлена у вигляді взаємопов'язаних характеристик, дозволяє зробити висновки про те, за рахунок яких джерел відбулися зміни в структурі майна, а також яким чином зміни в структурі джерел формування засобів вплинули на структуру майна підприємства.

Для виконання аналітичних досліджень і оцінок структури активу і пасиву балансу доцільно зробити групування його статей, оскільки проведення аналізу безпосередньо за всіма статтями балансу є досить трудомістким і неефективним. Занадто велика кількість розрахункових показників не дозволяє виділити основні тенденції в структурі балансу. Головною ознакою групування статей активу балансу є ступінь

їхньої ліквідності. Залежно від ступеня ліквідності активи підприємства поділяють на дві великі групи: необоротні активи (імобілізовані засоби) і оборотні активи (мобільні засоби).

Пасив балансу можна представити у вигляді двох аналітичних угруповань. З одного боку, в основу групи може бути покладена юридична закріпленість засобів, що використовують підприємства і які поділяються на власні і позикові. З іншого боку, важливу роль відіграє тривалість використання засобів в обороті підприємства. Тому прийнято розрізняти засоби тривалого використання і засоби короткострокового використання. Відобразити головні, істотні риси структури балансу дозволить також агрегування статей балансу з різним ступенем деталізації.

Дослідження структури балансу за згрупованими даними можливе на основі використання економіко-статистичних методів, що полягають насамперед у вимірюванні і порівнянні структури балансу, виявленні пропорцій та закономірностей. Вимір та порівняння структури балансу можна провести за допомогою показників структури: частки і питомої ваги. Ці показники хоча і є кількісними, але дають і якісну характеристику сукупностей, що досліджуються. До показників, що дають статичну характеристику структури балансу, можна віднести: питому вагу показника (статті) балансу у валюті балансу, питому вагу показника балансу в підсумку розділу балансу і т. ін.

Однак структура балансу має рухливість, тобто властивість змінюватись як кількісно, так і якісно, а статичний її аналіз не забезпечує як просторової порівняльності, так і порівняльності за часом. Тому структура балансу має вивчатися як у статистіці, так і в динаміці і по можливості доповнюватися оглядом аналогічних показників по типових підприємствах, їх середньогалузевими і середньопрогресивними рівнями. При цьому великого практичного значення набувають вивчення структури в динаміці, оцінка структурних зрушень (зміни структури за часом) і структурних розбіжностей (зміни структури в просторі), виявлення і характеристика основних тенденцій розвитку.

Проводити подібні дослідження можна із застосуванням методів аналізу динамічних рядів, що дозволить охарактеризувати інтенсивність окремих змін у показниках балансу (рівнях ряду) від періоду до періоду; виявити основні закономірності динаміки структури балансу на окремих етапах і в цілому за розглянутий період; визначити фактори, що обумовили зміну структури балансу.

До показників динаміки, що характеризують зміну структури балансу, можна віднести абсолютний приріст (швидкість зростання), коефіцієнт зростання, темп зростання, темп приросту. При цьому слід зазначити, що показники можна обчислювати як на основі абсолютних, так і на основі відносних показників балансу (тобто питомої ваги показників балансу у валюті балансу). Враховуючи те що інфляційні процеси ускладнюють проведення зіставлення в динаміці та істотно спотворюють абсолютні показники, для про-

ведення динамічного аналізу доцільнішим є використання відносних показників, оскільки вони деякою мірою нівелюють негативний вплив інфляційних процесів, а також дають можливість проводити порівняльний аналіз структури балансу за сукупністю однорідних підприємств з врахуванням їх галузевої специфіки та інших характеристик.

Безперечно, найважливішою передумовою застосування перерахованих методів є порівняльність даних у порівнюваних періодах.

Враховуючи вищевикладені аргументи, надалі будемо використовувати відносні показники балансу, що характеризують його структуру. Для оцінки структурних зрушень (а в деяких випадках і структурних розходжень) вихідними показниками можуть бути:

– «абсолютний» приріст питомої ваги j -го показника балансу ($j = 1, m$), що показує, на яку величину у відсотках збільшилася або зменшилася певна структурна частина в періоді i ($i = 1, n$) у порівнянні з будь-яким іншим періодом:

$$\Delta a_{i,i-1}^j = a_i^j - a_{i-1}^j, \quad (1)$$

де a_i^j – значення j -го показника балансу в i -й період;

a_{i-1}^j – значення j -го показника балансу в $(i-1)$ й період;

– темп зростання питомої ваги, який визначається відношенням питомої ваги j -го показника балансу в i -й період часу до питомої ваги аналогічного показника в попередній період:

$$T_{i,i-1}^j = \frac{a_i^j}{a_{i-1}^j}. \quad (2)$$

Ці два показники динаміки питомої ваги показників балансу взаємно доповнюють один одного, дозволяючи зробити всебічну оцінку структурних зрушень. При цьому використання відносних величин для їхнього розрахунку визначає ряд особливостей їхнього застосування, а саме:

1. Сума питомої ваги всіх показників балансу в будь-який момент часу дорівнює 100%, і при змінах у структурі одна частина приростів питомої ваги завжди буде додатною, а інша від'ємною. Сума ж усіх приростів буде дорівнювати нулю.

2. Темпи зростання питомої ваги завжди є додатними величинами. Однак якщо в структурі балансу мали місце структурні зміни, частина темпів зростання буде більше одиниці, а частина – менше. При цьому їхнє середнє значення, зважене за базисною питомою вагою, буде дорівнювати одиниці.

При розгляді структури балансу за декілька періодів виникає необхідність у усередненні показників «абсолютного» приросту питомої ваги і темпу зростання питомої ваги. Це можливо зробити, розрахувавши:

– середній «абсолютний» приріст питомої ваги показника балансу за n періодів

$$\overline{\Delta a_i^j} = \frac{a_n^j - a_1^j}{n - 1}; \quad (3)$$

– середній темп зростання питомої ваги за n періодів

$$\bar{T}_i^j = n \sqrt{\frac{a_n^j}{a_1^j}}. \quad (4)$$

Також можливо зробити оцінку і середньої питомої ваги кожного (чи найбільш вагомого) показника балансу за весь розглянутий період, однак для цього поряд із відносними даними про питому вагу необхідно мати вихідні дані про величини цих показників в абсолютному вираженні.

Розглянуті економіко-статистичні методи і прийоми дозволяють провести кількісний аналіз зміни кожного показника балансу. В той же час при порівнянні динаміки однієї й тієї ж структури балансу за різні періоди або декількох балансів однорідних підприємств виникає необхідність оцінки руху або, навпаки, стабільності (стійкості) даної структури балансу. Для цього можна застосувати ряд статистичних показників. На наш погляд, найбільш вдалим і такими, що мають прозору економічну інтерпретацію, є:

— лінійний коефіцієнт абсолютних відсоткових структурних зрушень, що визначається як сума приростів питомої ваги, без урахування знаку, поділену на число структурних частин балансу:

$$L_i = \frac{\sum_{k=1}^K |a_i^k - a_{i-1}^k|}{K}, \quad (5)$$

де a_i^k — показник абсолютного відсоткового приросту k -ї ($k = \overline{1, K}$) частини сукупності, за i -й період, k — кількість структурних частин балансу;

— квадратичний коефіцієнт «абсолютних» відсоткових структурних зрушень, що більш чутливо реагує на зміни, які відбуваються в структурі балансу. Даний коефіцієнт визначається як корінь квадратний із суми квадратів приростів питомої ваги, поділеної на число структурних частин балансу:

$$S_i = \sqrt{\frac{\sum_{k=1}^K (a_i^k - a_{i-1}^k)^2}{K}}. \quad (6)$$

Лінійний і квадратичний коефіцієнти абсолютних відсоткових структурних зрушень дозволяють одержати зведену оцінку швидкості зміни питомої ваги окремих частин сукупності.

Таким чином, застосування методики економіко-статистичного аналізу дозволяє дати оцінку структури активів, охарактеризувати її динаміку і закономірності зміни, а також оцінити фінансовий стан підприємства [5], але не дає відповіді щодо оптимальності структури, при якій виконуються загальновизнані умови ліквідності та співвідношень різних підрозділів, які виражаються конкретними показниками. Крім цього, часто виникають ситуації, коли необхідно певний час дотримуватися певної структури балансу, яка б відповідала деяким (не обов'язково нормативним чи оптимальним з погляду нормального функціонування підприємства) значенням фінансових коефіцієнтів (наприклад, при бажанні отримати банківський кредит). Звісно, можна просто встановити їхні нормативні (необхідні) значення, але при цьому

не гарантована взаємовиключеність показників. Тому виникає потреба розробити таку «еталонну» структуру балансу, за якої саме ці показники будуть визначені.

Запропоновані в літературі і ті, що використовуються на практиці, методи структурного аналізу і варіанти систематизації показників дають змогу оцінити фінансовий стан підприємства порівняно з іншими суб'єктами або з іншими звітними періодами. Але у випадках, коли доводиться порівнювати між собою підприємства-банкрути, складно відповісти на питання, які саме фактори погіршують фінансовий стан конкретного підприємства.

Щоб уникнути цього, необхідно мати баланс-еталон, з яким можна було б порівнювати баланси інших підприємств і який відповідав би необхідним, або заданим вимогам щодо його ліквідності та співвідношень різних підрозділів. Для вирішення цієї проблеми нами в [3, 4] запропоновано застосувати потужний інструментарій оптимального програмування, теорії двоїстості, методи кількісного і якісного постоптимального аналізу. Це дозволить не тільки розробити ефективні алгоритми визначення оптимальної структури балансу, а й дасть змогу проводити внутрішній аналіз структури балансу, зробити змістовні економічні висновки та узагальнення відносно фінансового стану, які ґрунтуються на залученні математично доведених положень. Формулювання двоїстих задач, властивості маргінальних оцінок, що витікають із теорем двоїстості, мають фундаментальне значення як для визначення структури балансу, маргінальних оцінок показників структури балансу, методів пошуку оптимальних співвідношень у структурі балансу, так і для якісного економіко-математичного і статистичного аналізу отриманих рішень, а також дослідження властивостей побудованих моделей.

Нехай мета аналізу полягає в максимальному наближенні інтегрального показника фінансових коефіцієнтів, які визначаються як співвідношення показників структури балансу до деякого нормативного значення, що в загальному вигляді може бути записане функціоналом

$$f(X) \rightarrow \min(\max); \quad (7)$$

а нормативні значення фінансових коефіцієнтів системою обмежень

$$\Phi_i(x) \leq (\geq) b_i \quad (i = \overline{1, m}); \quad (8)$$

при невід'ємності величин структурних підрозділів балансу

$$x_j \geq 0 \quad (j = \overline{1, n}). \quad (9)$$

Економічний зміст задачі (7) – (9) полягає в знаходженні такого інтегрального показника, який мав би найменше відхилення від заданого нормативного показника при обмеженості певних структурних підрозділів балансу, які виражені нормативними значеннями фінансових коефіцієнтів.

Побудуємо двоїсту задачу до задачі (7) – (9). Для цього введемо показники y_i — множники Лагранжа відповідно кожному обмеженню в основній системі обмежень (8). Сформулюємо функцію Лагранжа для даної задачі:

$$L(X, Y) = f(X) - \sum_{i=1}^m y_i [b_i - \Phi_i(X)]. \quad (10)$$

У відповідності до теорії Куна – Таккера задачі (7) – (9) відповідає двоїста задача (11) – (13), в якій кожному з обмежень (8), (9) ставляться у відповідність умови (11), (12):

$$y_i \geq 0; \quad (i = \overline{1, m}); \quad (11)$$

$$\frac{\partial f(X)}{\partial x_j} - \sum_{i=1}^m y_i \frac{\partial \Phi_i(X)}{\partial x_j} \leq 0, \quad (j = \overline{1, n}); \quad (12)$$

$$\max L(X, Y) = f(X) - \sum_{i=1}^m y_i [b_i - \Phi_i(X)]. \quad (13)$$

Тут $\frac{\partial f(X)}{\partial x_j}$ і $\frac{\partial \Phi_i(X)}{\partial x_j}$ – частинні похідні функцій $f(X)$ і $\Phi_i(X)$

по компонентах вектора невідомих $X = (x_1, x_2, \dots, x_n)$.

Згідно з теорією двоїстості, зокрема, в лінійному програмуванні, в якому розглядаються лінійні задачі, або такі, які можуть бути зведені до лінійних, множники Лагранжа оптимального плану є частинними похідними, тобто

$$y_i^* = \frac{\partial f(X^*)}{\partial b_i}. \quad (14)$$

Такі оцінки називаються маргінальними [8]. Виходячи з (14) властивість маргінальних оцінок можна інтерпретувати як міру впливу зміни значення фінансових коефіцієнтів на інтегральну оцінку. Тобто маргінальна оцінка y_i^* показує зміну інтегральної оцінки при зміні структурних підрозділів балансу, за допомогою яких визначаються фінансові коефіцієнти, на одиницю (взагалі кажучи, при нескінченно малій зміні).

Розглянемо оптимізаційну економіко-математичну модель з критерієм інтегрального показника

$$f(X) = \sqrt{\sum_{i=1}^n \left(1 - \frac{\alpha_i}{\alpha_i^n}\right)^2} \rightarrow \min \quad (15)$$

і обмеженнями:

$$\sum_{i=1}^n \alpha_i \geq b_j, \quad (j = \overline{1, m}), \quad (16)$$

$$\alpha_i \geq 0. \quad (i = \overline{1, n}), \quad (17)$$

де α_i – фінансовий коефіцієнт, який визначається співвідношенням структурних підрозділів балансу ($i = \overline{1, n}$) (наприклад, коефіцієнт фінансової стабільності – відношення власного капіталу до залученого капіталу; коефіцієнт фінансового лівериджу – відношення довгострокових зобов'язань до власного капіталу та ін.); α_i^n – нормативні значення фінансових коефіцієнтів ($i = \overline{1, n}$); b_j – мінімально допустимі величини необхідних співвідношень певних структурних підрозділів балансу, а також умов стабільності фінансового стану (наприклад, величина відношення необоротних активів до запасів та витрат; дебіторської заборгованості до грошових коштів).

Економічний зміст задачі (15) – (17) полягає в знаходженні таких оптимальних показників структури балансу, які забезпечують найменше відхилення від нормативних значень фінансових коефіцієнтів.

Для побудови двоїстої задачі до задачі (15) – (17) необхідно провести лінеаризацію функції (15), розклавши її

за формулою Тейлора в точці $\alpha_0 = (\alpha_1^n, \alpha_2^n, \dots, \alpha_n^n)$ і обмежившись лінійними членами:

$$f(\alpha) \approx f(\alpha_0) + f'(\alpha_0) \cdot (\alpha - \alpha_0) \quad \text{(похибка цієї рівності}$$

визначається формулою $r(\alpha) = \frac{f''(\theta)}{2!} (\alpha - \alpha_0)^2$). Ліву частину (15) представимо в точці $\alpha_0 = (\alpha_1^n, \alpha_2^n, \dots, \alpha_n^n)$ за формулою Тейлора. Оскільки

$$\sqrt{\sum_{i=1}^n \left(1 - \frac{\alpha_i}{\alpha_i^n}\right)^2} \Big|_{\alpha=\alpha_0} = 0, \text{ маємо:}$$

$$\begin{aligned} \sqrt{\sum_{i=1}^n \left(1 - \frac{\alpha_i}{\alpha_i^n}\right)^2} &= \frac{\partial f(\alpha_0)}{\partial \alpha_1} \cdot (\alpha_1 - \alpha_1^n) + \frac{\partial f(\alpha_0)}{\partial \alpha_2} \cdot (\alpha_2 - \alpha_2^n) + \dots \\ + \frac{\partial f(\alpha_0)}{\partial \alpha_n} \cdot (\alpha_n - \alpha_n^n) + r(\alpha) &= \frac{-(1 - \frac{\alpha_1}{\alpha_1^n})}{\alpha_1^n \cdot \sqrt{\sum_{i=1}^n \left(1 - \frac{\alpha_i}{\alpha_i^n}\right)^2}} \Big|_{\alpha=\alpha_0} \cdot (\alpha_1 - \alpha_1^n) + \\ &+ \frac{-(1 - \frac{\alpha_2}{\alpha_2^n})}{\alpha_2^n \cdot \sqrt{\sum_{i=1}^n \left(1 - \frac{\alpha_i}{\alpha_i^n}\right)^2}} \Big|_{\alpha=\alpha_0} \cdot (\alpha_2 - \alpha_2^n) + \dots + \\ &+ \frac{-(1 - \frac{\alpha_n}{\alpha_n^n})}{\alpha_n^n \cdot \sqrt{\sum_{i=1}^n \left(1 - \frac{\alpha_i}{\alpha_i^n}\right)^2}} \Big|_{\alpha=\alpha_0} \cdot (\alpha_n - \alpha_n^n). \end{aligned}$$

Частинні похідні в точці $\alpha = \alpha_0$ мають невизначеність виду «0/0» і, звичайно, в цій точці не існують. Тому за точку α_0 потрібно прийняти іншу точку β_0 , близьку до α_0 , наприклад, $\beta_0 = \alpha_0 + \delta = (\alpha_1 + \delta_1, \alpha_2 + \delta_2, \dots, \alpha_n + \delta_n)$, де δ_i ($i = \overline{1, n}$) допустиме відхилення. В цьому випадку розкладення за формулою Тейлора (15) матиме вигляд:

$$\begin{aligned} \left(\sum_{i=1}^n \left(1 - \frac{\alpha_i}{\alpha_i^n}\right)^2 \right)^{1/2} &= - \frac{\delta_1}{(\alpha_1^n)^2 \sqrt{\sum_{i=1}^n \left(\frac{\delta_i}{\alpha_i^n}\right)^2}} (\alpha_1 - \alpha_1^n - \delta_1) - \\ &- \frac{\delta_2}{(\alpha_2^n)^2 \sqrt{\sum_{i=1}^n \left(\frac{\delta_i}{\alpha_i^n}\right)^2}} (\alpha_2 - \alpha_2^n - \delta_2) - \dots \\ &- \frac{\delta_n}{(\alpha_n^n)^2 \sqrt{\sum_{i=1}^n \left(\frac{\delta_i}{\alpha_i^n}\right)^2}} (\alpha_n - \alpha_n^n - \delta_n) = - \frac{\delta_1}{\delta \cdot (\alpha_1^n)^2} (\alpha_1 - \alpha_1^n - \delta_1) - \\ &- \frac{\delta_2}{\delta \cdot (\alpha_2^n)^2} (\alpha_2 - \alpha_2^n - \delta_2) - \dots \\ &- \frac{\delta_n}{\delta \cdot (\alpha_n^n)^2} (\alpha_n - \alpha_n^n - \delta_n) \quad \delta = \sqrt{\sum_{i=1}^n \left(\frac{\delta_i}{\alpha_i^n}\right)^2}, \text{ де} \end{aligned}$$

Таким чином, отримуємо лінійаризовану цільову функцію моделі (15) – (17) у вигляді:

$$f_L(X) = -\Delta^{-1} \sum_{i=1}^n \frac{\delta_i}{(\alpha_i^n)^2} (\alpha_i - \alpha_i^n - \delta_i) \rightarrow \min, \quad (18)$$

$$\text{де } \Delta = \sqrt{\sum_{i=1}^n \left(\frac{\delta_i}{\alpha_i^n} \right)^2}.$$

Згідно з (11) – (13) побудуємо двоїсту задачу до задачі (16) – (18). Вона матиме вигляд:

$$\Delta^{-1} \left(\sum_{i=1}^n \frac{\delta_i}{\alpha_i^n} + \sum_{i=1}^n \frac{\delta_i^2}{(\alpha_i^n)^2} \right) + \sum_{j=1}^m y_j b_j \rightarrow \max, \quad (19)$$

$$\sum_{j=1}^m y_j \geq -\Delta^{-1} \frac{\delta_i}{(\alpha_i^n)^2}, \quad (i = \overline{1, n}), \quad (20)$$

$$y_j \geq 0. \quad (j = \overline{1, m}) \quad (21)$$

Таким чином оптимальне рішення $\alpha^* = (\alpha_1^*, \alpha_2^*, \dots, \alpha_n^*)$ задачі (19) – (21) задає оптимальну (згідно з обраним критерієм і заданими нормативними значеннями фінансових коефіцієнтів) структуру співвідношення між розділами і статтями балансу.

Оптимальні рішення $y_j^* = (y_1^*, y_2^*, \dots, y_m^*)$ двоїстої задачі (19) – (21) є оцінками обмежень (16) і згідно з умовами доповнюючої нежорсткості тобто, якщо $y_j^* > 0$, то обмеження з (19) поставлені їм у відповідність виконуються як строга рівність, а у випадку коли $y_j^* = 0$ – як строга нерівність.

Таким чином, маргінальні оцінки дають змогу виявити такі підрозділи балансу, зміна яких може наблизити значення фінансових коефіцієнтів до нормативних меж і показують на скільки зміниться оптимальна величина функціоналу (19) при зміні фінансових показників, які визначаються співвідношенням структурних підрозділів балансу, на одиницю.

До речі, при проведенні кількісного постоптимального аналізу моделі (19) – (21) можна визначити величини δ_i ($i = \overline{1, n}$) і їх вплив на y_j^* ($j = \overline{1, m}$).

Реалізація моделі може успішно проводитися на персональному комп'ютері з застосуваннями ППП STADIA, СИГАМД, ОЛІМП: Стат-Експерт, STATISTIKA, SPSS, MATHCAD, MATLAB, MAPLE, STATGRAPHICS, LINDO, EXCEL та ін. і, на нашу думку, не потребує створення спеціальних алгоритмів і програмного забезпечення [3].

Висновки

Отже, аналіз динаміки співвідношень структури засобів підприємства і структури джерел їх утворення може проводитися економіко-статистичними методами, які полягають насам-

перед у вимірюванні і порівнянні структури балансу підприємства, виявленні пропорцій та закономірностей. Це дозволяє зробити ряд важливих висновків як при аналізі поточного фінансового стану підприємства, так і при прийнятті управлінських рішень. Проблема формування оптимальної структури балансу для певної, критеріальної або наперед заданої величини основних нормативних фінансових коефіцієнтів, може бути вирішена за допомогою побудови та реалізації оптимізаційних моделей, що дозволяє не тільки формувати оптимальну структуру балансу, але і проводити постоптимальний квантифікаційний аналіз маргінальних оцінок впливу зміни фінансових коефіцієнтів на зміну структури балансу.

Усі викладки, наведені в роботі, підтверджені практичною реалізацією.

При проведенні поглибленого комплексного економіко-статистичного аналізу, а також економічного структурно-динамічного аналізу балансу в цілому та активів і пасивів зокрема, виникає проблема достатності інформаційної бази з позицій аналітичності, тобто обсягу даних для потреб аналізу, але це тема подальших наукових досліджень.

Список використаних джерел

1. Баканов М.И. Теория экономического анализа: учебник / М.И. Баканов, А.Д. Шеремет. – 4-е изд. доп. и перераб. – М.: Финансы и статистика, 2008. – 416 с.
2. Васечко О.О. Методологічні засади статистики підприємств: монографія / О.О. Васечко. – ІВЦ Держкомстату України, 2005. – 296 с.
3. Головка І.В. Економічний аналіз фінансового стану підприємства: автореф. дис. канд. екон. наук: 08.00.09 / І.В. Головка; Київський національний університет ім. Т. Шевченка. – Київ, 2010. – 23 с.
4. Головка І.В. Маргінальні оцінки у визначенні інтегрального показника рейтингу підприємства // Система державної статистики в Україні: сучасний стан, проблеми, перспективи. Збірник текстів доповідей на IV науково-практичній конференції з нагоди Дня працівників статистики. – К.: Держкомстат України, Державна академія статистики, обліку та аудиту. – 2006. – С. 286–294.
5. Головка І.В. Статистичні методи в оцінці структури активів підприємства / І.В. Головка // Вісник академії праці та соціальних відносин. – 2005. – №5. – С. 72–83.
6. Ковалев В.В. Финансовая отчетность и ее анализ / В.В. Ковалев. – М.: Проспект, 2004. – 142 с.
7. Ловінська Л.Г. Оцінка в бухгалтерському обліку: монографія / Л.Г. Ловінська – К.: КНЕУ, 2006. – 206 с.
8. Математика и кибернетика в экономике. Словарь справочник. – М.: Экономика, 1975. – 700 с.
9. Мних Є.В. Економічний аналіз: підруч. для студ. вищ. навч. закл. / Є.В. Мних. – К.: Центр навчальної літератури, 2012. – 412 с.

Вертикальні маркетингові системи як метод підвищення конкурентоспроможності фермерських господарств та підприємств споживчої кооперації

Досліджено методи підвищення конкурентоспроможності та запасу фінансової міцності фермерських господарств та підприємств споживчої кооперації шляхом об'єднання їх у вертикальні маркетингові системи.

Ключові слова: фермерські господарства, споживча кооперація, маркетингові системи, конкуренція, собівартість продукції.

Исследованы методы повышения конкурентоспособности и запаса финансовой прочности фермерских хозяйств и предприятий потребительской кооперации путем объединения их в вертикальные маркетинговые системы.

Ключевые слова: фермерские хозяйства, потребительская кооперация, маркетинговые системы, конкуренция, себестоимость продукции.

Keywords: farms, consumer co-operation, marketing systems, competition, unit cost.

Постановка проблеми. Наслідком економічної кризи стала споживча криза, яка насамперед призвела до істотного зростання конкуренції в останній ланці каналів збуту населенню готової продукції – роздрібній торгівлі. Це вимагає від підприємств, задіяних у виробництві, переробці та реалізації продукції підвищення конкурентоспроможності і насамперед зниження собівартості продукції, що напряму пов'язано з діяльністю фермерських господарств.

Підприємства споживчої кооперації зустрічаються з сильною конкуренцією з боку потужних торговельних мереж, які завдяки збільшенню розмірів торговельних площ та значному розширенню асортименту забезпечують нижчу собівартість та підтримують високі обсяги збуту. Це вимагає пошуків нових шляхів підвищення конкурентоспроможності та зниження собівартості кінцевого продукту.

Окрім роздрібною торгівлі, підприємства споживчої кооперації також спеціалізуються на заготівлі, переробці сільськогосподарської продукції. Внаслідок появи в даних галузях великої кількості хоча і дрібних, але доволі ефективних, завдяки вузькій спеціалізації, підприємств, на фоні споживчої кризи тут також істотно загострилась конкуренція.

Саме тому перед підприємствами споживчої кооперації стоїть завдання: пошук інтеграційних зв'язків виробників сільськогосподарської продукції та системи споживчої кооперації.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. У науковій літературі питанням створення і розвитку фермерських господарств на основі кооперації присвячена велика кількість фундаментальних праць. У країнах ЄС фермери реалізують через свої кооперативи на внутрішніх ринках більше 60% виробленої ними товарної продукції, у Скандинавських країнах цей показник становить 80%, Японії, Китаї, Південній Кореї – до 90% [1].

Дослідженню питань ролі фермерства у розвитку сільськогосподарської кооперації в Україні присвятили свої наукові праці Ю.М. Акчурина, Д.В. Крисанов, Н.О. Макаренко, П.М. Макаренко, Л.Л. Мельник, Л.В. Молдован, Л.О. Удова. Проте недостатньо висвітленими залишаються питання створення і функціонування фермерських кооперативів без урахування сучасного етапу трансформаційних змін.

Мета статті. Дана стаття присвячується дослідженню методів підвищення конкурентоспроможності та запасу фінансової міцності фермерських господарств та підприємств споживчої кооперації шляхом об'єднання їх в вертикальні маркетингові системи.

Виклад основного матеріалу. Зв'язки між сільськогосподарськими підприємствами та підприємствами споживчої кооперації мають глибоке історичне коріння, але в часи перебудови української економіки вони були майже повністю втрачені і саме зараз, в період економічного спаду, виникла гостра потреба для їх відновлення. У відновленні даних зв'язків зацікавлені і виробники сільськогосподарської продукції, особливо дрібні фермерські господарства. Сучасна економічна ситуація ставить дрібні фермерські господарства у вкрай невідгідні конкурентні умови порівняно з крупною товарною формою організації сільськогосподарського виробництва. За останнє сторіччя в Україні історично складалась, домінувала і домінує зараз саме крупно товарна форма сільськогосподарського виробництва, в основі якого лежать великі сільськогосподарські підприємства з площею ріллі 2–3 тисячі гектар. Деякі з цих підприємств на даний момент є взірцем організації сільськогосподарського виробництва. Але головне, що вони можуть забезпечувати доволі низький рівень собівартості сільськогосподарської продукції завдяки дії економічного закону досвіду, який стверджує, що при подвоєнні обсягів виробництва вдвічі,

собівартість зменшується майже на третину в залежності від галузі виробництва. Так, безумовно, неможливо порівняти рівень собівартості при вирощуванні озимої пшениці в фермерському господарстві на площі 100 га з використанням морально застарілої, малопотужної техніки із собівартістю при вирощуванні озимої пшениці на площі 1000 гектар та використанням потужних широкозахватних агрегатів, спроможних забезпечити швидке виконання кожної технологічної операції з мінімальними витратами. Саме тому перед фермерськими господарствами постає серйозна та невідкладна проблема – пошук нових шляхів господарювання, при вирішенні якої, як фермерські господарства, так і підприємства споживспілки можуть знайти спільні інтереси.

Фермерські господарства через малу потужність не можуть здійснювати високоефективне виробництво і переробку сільськогосподарської продукції, забезпечувати сервісне обслуговування. Адже високоефективне виробництво вимагає комплексної механізації і автоматизації, застосування яких можливе там, де вони найповніше використовуються. Для організації в Україні оптимальних високоефективних виробництв фермери можуть спрямовувати свої зусилля на об'єднання у сільськогосподарські обслуговуючі кооперативи, щоб досягти їх раціонального розвитку з метою ефективного застосування сівозмін, технічних засобів, створення спільних, раціонального розміру, тваринницьких ферм; організацію переробних цехів і підприємств; користування послугами товариств, закупівлі необхідних технічних засобів; пунктів по їх використанню для виконання окремих сільськогосподарських робіт; спеціалізацію виробництва частини продукції в єдиному технологічному циклі: одні вирощують молодняк тварин, інші – відгодовують їх; одні вирощують насіння, племінний молодняк, тварин, інші – їх закупають. Усе це вимагає взаємовигідної побудови економічних взаємовідносин між фермерськими господарствами. Основна умова такої кооперації – надання послуг своїм членам кооперативу [3, с. 148].

Одній особі не під силу виконувати великий обсяг технологічних операцій та важко купити дорогу й новітню техніку. Шляхом об'єднання в одну організаційну структуру це стає можливим і дає змогу підвищити раціональність ведення господарства. Об'єднавши матеріально-технічні ресурси, кооператори спільно ними розпоряджаються, і вони належать лише їм. Учасникам кооперації належать також і результати своєї діяльності. Сільськогосподарська кооперація виступає єдиним ефективним захистом інтересів фермерів від великих організацій, які збільшують свій контроль шляхом монополізації ринків збуту товарів і цим впливають на виробництво. Проте, створивши кооператив, селяни мають змогу повноцінно використовувати ринки. Це виявляється у сфері постачання, переробки та збуту сільськогосподарської продукції.

На жаль, більшість фермерських господарств при визначенні напрямку діяльності обрали легкий, але вкрай небезпечний шлях копіювання поведінки крупних сільськогосподарських підприємств – масове виробництво. Мається на увазі

вирощування зернових, зернобобових та технічних культур на невеликих площах, на яких неможливо забезпечити низький рівень собівартості. Сучасні економічні умови характеризуються доволі високим рівнем світових цін на основні види сільськогосподарської продукції, що пов'язано передовсім з інфляцією долара, з нестабільністю та змінами клімату на планеті Земля та постійними природними катаклізмами, що призводять до недородів в різних частинах планети та гарантують стабільність попиту на данні види продукції. Однак за умов середнього рівня урожайності, наприклад озимої пшениці, одночасно в усіх регіонах, де вона є основною експортною культурою, може відбутися перевищення виробництва і, як наслідок, сильне падіння світових цін. Не виключено, що рівень світових цін може впасти нижче собівартості продукції фермерських господарств України. В подібній ситуації, та ще й за умов відсутності потужної державної підтримки, можуть вижити лише дуже великі господарства з диверсифікованим капіталом. І це ще раз підтверджує необхідність пошуку фермерськими господарствами нових шляхів ведення бізнесу, і насамперед кооперації з іншими суб'єктами господарювання.

Теорія маркетингу давно розробила дієві способи підвищення конкурентоспроможності невеликих підприємств – це теорія так званих ринкових ніш. Вона стверджує, що невелике підприємство задля успішного протистояння конкурентного впливу великих підприємств повинно зосереджуватися на виробництві мало розповсюджених товарів, які споживаються в невеликій кількості, але при гарантованому попиті, виробництво яких містить високий рівень ручної праці, та доволі висока ринкова ціна яких може забезпечити високий прибуток за умов невеликих обсягів виробництва. Прикладами такої продукції є продукція органічного землеробства, унікальна продукція тваринництва, птахівництва чи рослинництва. Дане виробництво неможливо організувати на великих площах і великій кількості, та і не доцільно через неможливості реалізації даної продукції в великих обсягах. Саме тому даний шлях є нецікавим для великотоварного виробництва і найбільш вигідним і безпечним для дрібних фермерських господарств. І, що не менш важливо, у даному випадку фермери знаходять надійного партнера – споживспілку, яка зацікавлена в закупівлі подібної висококонкурентної продукції з метою її подальшої переробки та реалізації через власну торговельну мережу.

Такі об'єднання підприємств в один ланцюг отримали в теорії маркетингу назву «вертикальні маркетингові системи». Підприємства, об'єднані в маркетингові системи, отримують цілий ряд сильних конкурентних переваг. По-перше, повністю виключається цінова конкуренція та конфлікти в межах самої системи і, згідно з попередніми домовленостями, кожному учаснику системи, кожній її ланці встановлюється справедлива норма прибутку, яка надає можливість ведення розширеного виробництва. По-друге, усуваються небажані посередники. В нашому випадку це оптові посе-

редники при закупівлі сільськогосподарської продукції та оптові посередники при реалізації продуктів переробки кінцевому споживачу, які, зазвичай, відтягають на себе вагому частину кінцевої ціни продукту, істотно підвищуючи її. По-третє, два вказаних вище пункти дають можливість знизити собівартість продукції, що забезпечує підвищення запасу фінансової міцності підприємств, при необхідності зниження кінцевої реалізаційної ціни та підвищення її конкурентоспроможності. Таким чином дане об'єднання принесе користь кожному учаснику у вигляді нормального прибутку, гарантованого збуту, підвищення конкурентоспроможності та запасу фінансової міцності підприємства.

Висновки

Наслідком економічної кризи стала споживча криза, яка насамперед призвела до істотного зростання конкуренції в останній ланці каналів збуту – реалізації населенню готової продукції. Сучасна економічна ситуація ставить дрібні фермерські господарства в украї невідгідні конкурентні умови порівняно з великими землевласниками в зв'язку з тим, що їм важко забезпечувати відповідний рівень собівартості сільськогосподарської продукції.

Підприємства споживчої кооперації зустрічаються із сильною конкуренцією з боку потужних торговельних мереж, і це вимагає пошуків нових шляхів підвищення їхньої конкурентоспроможності.

Об'єднання підприємств споживчої спілки та фермерських господарств у вертикальні маркетингові системи принесе користь кожному учаснику у вигляді нормального прибутку,

гарантованого збуту продукції, підвищення конкурентоспроможності та запасу фінансової міцності.

Становлення й розвиток фермерської кооперації – складне і системне завдання, вирішення якого вимагає залучення організаційних, фінансових, інституційних ресурсів, створення умов, які б сприяли підвищенню ефективності функціонування кооперативів. Для цього потрібно враховувати, що важливим джерелом підтримки фермерської кооперації є субсидії та дотації з державного й місцевого бюджетів; вдосконалення фінансової політики за рахунок бюджетної підтримки створення кооперативів на початковому етапі та організація кооперативних кредитних спілок і кооперативних банків; інтенсифікація виробництва шляхом збільшення інвестицій та стимулювання підвищення продуктивності праці; інформаційно-консультативне забезпечення кооперативних і інших процесів на селі та системи моніторингу цих процесів.

Список використаних джерел

1. Молдован Л.В., Крисанов Д.В., Удова Л.О. Роль кооперативів у подоланні сільської бідноти // Економіка АПК. – 2010. – №11. – С. 121–129.
2. Акчурина Ю.М. Формування організаційно-правових форм господарювання в аграрному секторі економіки // Агросвіт. – 2006. – №10. – С. 20–25.
3. Макаренко Н.О. Проблеми та перспективи кооперації фермерських господарств в сучасних умовах // Вісник Сумського НАУ. – 2006. – Вип. 5–6. – С. 146–150.
4. Макаренко П.М., Мельник Л.Л. Фермерські господарства України – до 20-річного ювілею // Економіка АПК. – 2010. – №7. – С. 16–24.

УДК339.13

Н.О. КОСТЕВИЧ,
к.е.н., доцент, Київський національний університет технологій та дизайну,
Ю.І. МАНЖЕЛІЙ,
студент, Київський національний університет технологій та дизайну

Дослідження ефективності комунікаційного середовища ТОВ «Українські печериці»

У статті пропонуються критерії оцінки ефективності комунікаційного середовища, розроблені моделі комунікаційного простору на основі розроблених критеріїв. Запропоновані базисні критерії для побудови й оцінки оптимального комунікаційного середовища.

Ключові слова: комунікаційне середовище, критерії, моделі, ефективність, бізнес-середовище.

В статье предлагаются критерии оценки эффективности коммуникационной среды, разработаны модели построения коммуникационной среды на основе разрабо-

танных критериев. Предложены базисные критерии для построения и оценки оптимальной коммуникационной среды предприятия.

Ключевые слова: коммуникационная среда, критерии, модели, эффективность, бизнес-среда.

In the article criteria of estimation of efficiency of the communication environment are offered. Models of construction of communication environment on the basis of the developed criteria are offered. It is also offered basic criteria for construction and an estimation of optimum communication environment.

Keywords: communication environment, criteria, models, effectiveness, business environment.

Постановка проблеми. Дослідження ефективності комунікаційного середовища підприємств є новим напрямом у розвитку економіки. Тема є актуальною з погляду необхідності аналізу різних критеріїв ефективності комунікацій на підприємстві та розробки нових критеріїв оцінки комунікаційного середовища. Саме чітко визначені критерії конкретизують аспекти щодо необхідності формування ефективного комунікаційного середовища на підприємстві, і таким чином менеджмент організації зможе оптимізувати існуючі бізнес-процеси за допомогою комунікацій.

Для ТОВ «Українські печериці» пріоритетними є комунікації, що пов'язані з конкретними виробничими та технологічними процесами, оцінкою якості цих процесів і готової продукції. Серед відомих критеріїв ефективності комунікацій на ТОВ «Українські печериці» можна виділити:

- часові критерії передачі інформації – швидкість, вчасність (надходження необхідної інформації у відповідний проміжок часу для ефективнішого прийняття рішень керівництвом). Важливість критерію полягає в тому, що від релевантної інформації як про зовнішнє, так і про внутрішнє середовище залежатиме раціональність рішень, що приймає менеджер;

- координаційні просторові критерії (критерії інформаційної логістики). Дотримання основних принципів інформаційної логістики забезпечить ТОВ «Українські печериці» максимізацію прибутків, ефективний збут продукції та здійснення комунікаційних процесів за допомогою комунікаційних мереж.

Мета статті – запропонувати критерії оцінки ефективності комунікаційного середовища, розробити моделі комуні-

каційного простору на основі розроблених критеріїв. Запропонувати базисні критерії для побудови й оцінки оптимального комунікаційного середовища.

Виклад основного матеріалу. Досить складною проблемою є формування системи кількісних показників, формалізованої оцінки комунікаційного середовища. Якщо технічні параметри мережевої складової комунікаційного середовища виміряти достатньо легко, то для інших показників потрібно проводити спеціальні дослідження. Так, наприклад, критерій вчасності можна розглядати не тільки з погляду одержання інформації одразу і без затримки, а й наскільки правильно розраховано час для виконання тих завдань, проектів, що містить у собі інформація. Критерії інформаційної логістики можуть бути надані для конкретних реципієнтів.

Вчасне та якісне одержання інформації клієнтами, вчасне отримання претензій та рекомендацій і швидка реакція на них.

Комунікаційне середовище ТОВ «Українські печериці» направлене на спрямування потоків інформації від однієї ланки організаційної структури управління до іншої згідно з цілями товариства, також воно діє як регулятор швидкості прийняття управлінських рішень, підвищує ефективність взаємодії всіх підрозділів товариства та працівників між собою. Ефективність функціонування комунікаційного середовища безпосередньо залежить від розуміння психологічних особливостей членів колективу та побудови звернень і повідомлень з урахуванням розумового сприйняття інформації керівником та підлеглим із максимальним наближенням їх до ідеалу.

Для того щоб побудувати модель комунікаційного середовища ТОВ «Українські печериці», необхідно за основу брати критерії ефективності організаційної структури (рис. 1). Основними її елементами будуть: комунікаційні процеси всередині товари-

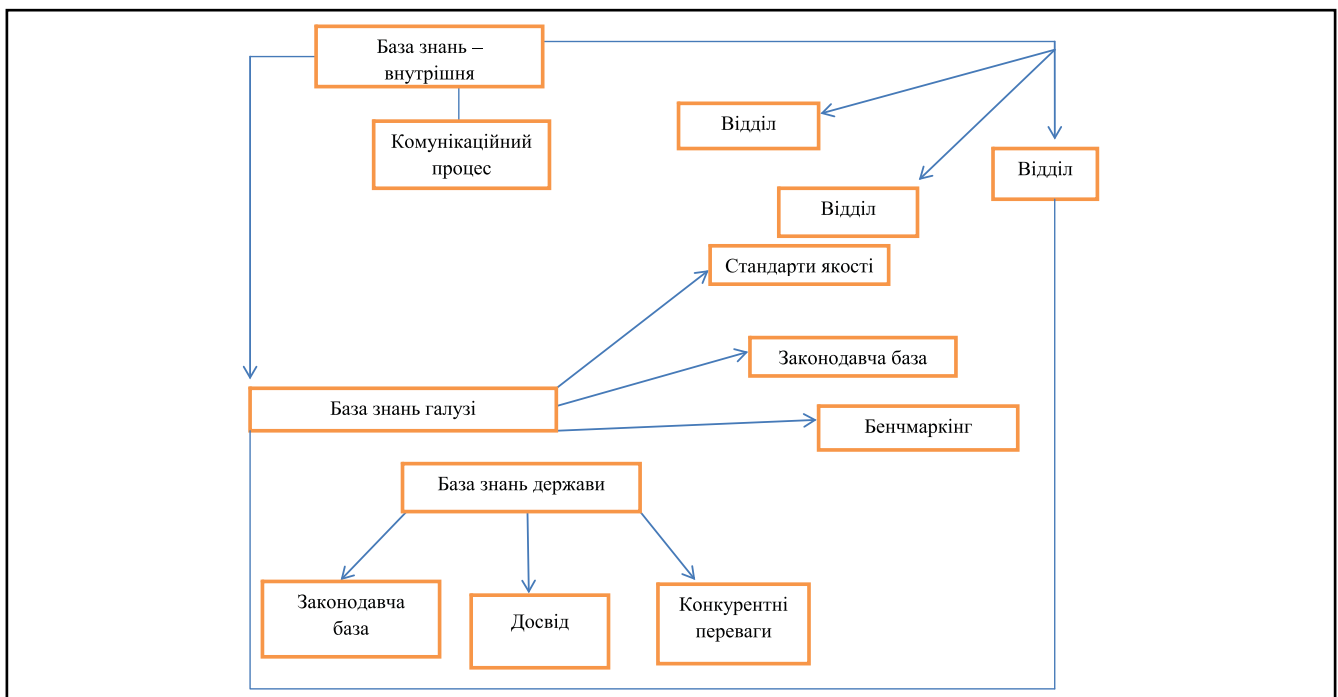


Рисунок 1. Модель комунікаційного середовища ТОВ «Українські печериці» за критерієм ефективності організаційної структури

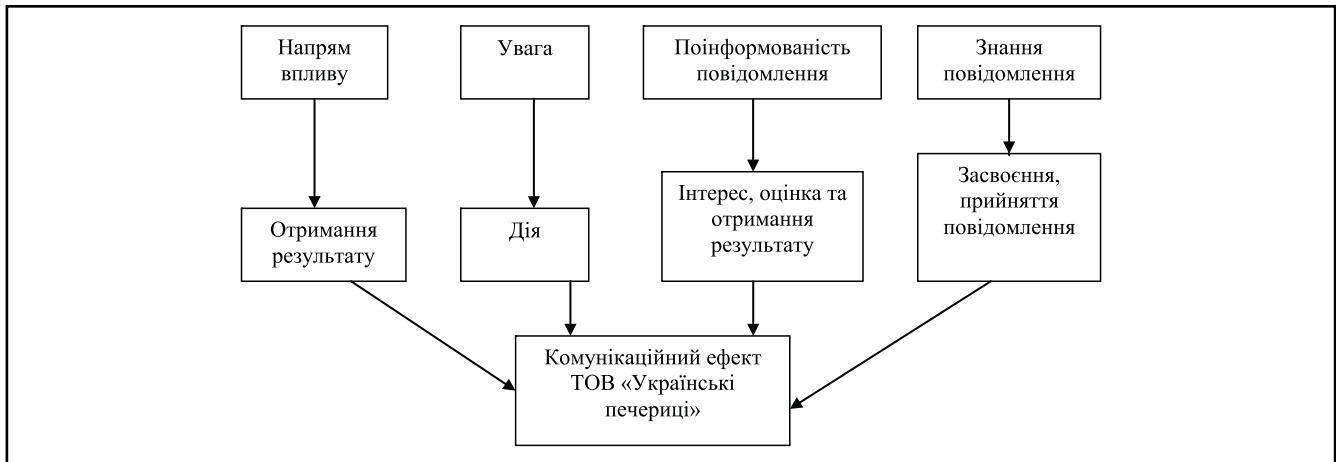


Рисунок 2. Модель комунікаційного ефекту ТОВ «Українські печериці»

ства, трансакції між відділами, база знань товариства, стандарти якості, законодавство, досвід працівників у сфері комунікаційних процесів. Модель функціонує не без перешкод, які зумовлені певним психологічним складом розуму окремих працівників, які відповідальні за надходження та обробку інформації, певна упередженість менеджерів стосовно проблеми.

Також для ТОВ «Українські печериці» можна запропонувати критерії інтегрованості комунікацій:

- узгодження комунікацій товариства з цілями;
 - узгоджена діяльність щодо комунікацій з іншими функціями товариства, пов'язана з виробництвом та менеджментом;
 - всі комунікативні процеси мають використовуватися для надання допомоги у створенні ефективного комунікативного процесу.
- Також запропоновано проставити оцінку даним комунікаціям від 1 до 10 (де 10 – максимальний ступінь інтеграції комунікативного процесу).

ТОВ «Українські печериці» ступінь інтегрованості комунікацій дорівнює сумі балів, отримане за кожне з системи повідомлень, і максимальна кількість балів в результаті виходить 70, що показує високий рівень інтегрованих комунікацій.

Для більш ефективного використання комунікативних звернень товариства «Українські печериці» розроблено модель комунікаційного ефекту, загальним в даній моделі буде те, що розглядаються всі стадії звернення. (рис. 2).

Оцінка ефективної комунікації менеджера здійснюється за п'ятибальною шкалою.

Менеджер відділу замовлень:
 $(5 \cdot 0,4) + 5 \cdot 0,3 + 5 \cdot 0,2 + 5 \cdot 0,1 = 4$.

Фактично його результуюча діяльність комунікаційного процесу дорівнюватиме $2 \cdot 0,4 + 5 \cdot 0,3 + 3 \cdot 0,2 + 4 \cdot 0,1 = 3,3$.

Тоді ефективність комунікації менеджера з відділу замовлень становитиме: $3,3 / 4 = 0,825$.

Менеджер відділу маркетингу:
 $(5 \cdot 0,5) + 5 \cdot 0,1 + 5 \cdot 0,2 + 5 \cdot 0,3 = 5,5$.

Комунікаційний процес дорівнюватиме $3 \cdot 0,1 + 5 \cdot 0,3 + 2 \cdot 0,4 + 5 \cdot 0,1 = 3,3$.

Ефективність комунікації менеджера з маркетингу становитиме: $5,5 / 3,3 = 1,66$.

Менеджер відділу зв'язку із споживачами:
 $(5 \cdot 0,1) + 5 \cdot 0,2 + 5 \cdot 0,4 + 5 \cdot 0,1 = 8$.

Комунікаційний процес менеджера зв'язку із споживачами дорівнюватиме $4 \cdot 0,1 + 5 \cdot 0,2 + 1 \cdot 0,2 + 5 \cdot 0,1 = 2,1$.

Таким чином ефективність комунікації менеджера:
 $8 / 2,1 = 3$.

Менеджер відділу збуту продукції:
 $(5 \cdot 0,2) + 5 \cdot 0,1 + 5 \cdot 0,4 + 5 \cdot 0,3 = 5$.

Далі розраховуємо комунікаційний процес, що дорівнює $2 \cdot 0,1 + 5 \cdot 0,3 + 1 \cdot 0,1 + 2 \cdot 0,1 = 2$.

Ефективність комунікації менеджера відділу збуту продукції становить $5 / 2 = 2,5$.

Такі розрахунки дають змогу побачити, настільки ефективно використовується комунікаційний процес на товаристві «Українські печериці».

Висновки

Для ТОВ «Українські печериці» пріоритетними є досягнення ефективності діяльності шляхом оцінки ефективності комунікаційного простору, що пов'язано з виробничими процесами, оцінкою якості цих процесів і готової продукції. Саму структуру комунікацій можна вдосконалити таким чином, щоб інформація до найнижчого рівня організаційної структури надходила достовірною. Розробка моделей комунікаційного середовища потребує подальшого дослідження. Для цього планується здійснити моніторинг існуючих комунікаційних мереж на підприємствах, що займаються вирощуванням сільськогосподарської продукції, провести науковий експеримент, здійснити формалізовану оцінку одержаних даних.

Список використаних джерел

1. Гаврилова Т. Онтологический инжиниринг. [Електрон. ресурс]. Режим доступу: www.biq.spb.ru/
2. Друкер Питер Ф. Задачи менеджмента в XXI веке: Пер. с англ.: Уч. пос. – М.: Издательский дом «Вильямс», 2002. – 277 с.
3. Criteria of information. [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: www.wikipedia.com/

Нарощування ресурсного потенціалу як основа реалізації захисної стратегії підприємства

Авторами наведено порядок розрахунку ресурсного потенціалу в контексті протидії недружнім поглинанням, а також визначено закономірність між фактом його недружнього поглинання (відбиття атаки поглиначів) і рівнем ресурсного потенціалу підприємства в цілому та його складових зокрема.

Ключові слова: недружні поглинання, захисна стратегія, ресурсний потенціал, діаграма розсіювання.

Авторами приведен порядок расчета ресурсного потенциала в контексте противодействия недружественным поглощениям, а также определена закономерность между фактом его недружественного поглощения (отражения атаки поглотителей) и уровнем ресурсного потенциала предприятия в целом и его составляющих в частности.

Ключевые слова: недружественные поглощения, защитная стратегия, ресурсный потенциал, диаграмма рассеяния.

The authors presented the calculation of resource potential in the context of countering unfriendly takeovers, and also the regularity between fact its unfriendly takeovers (reflection attack of sink) and the level of resource potential of enterprise as a whole and that of its components in particular.

Keywords: unfriendly takeovers, defensive strategy, resource potential, scatter chart.

Постановка проблеми. На сучасному етапі розвитку економіки та стану законодавства України все більша кількість підприємств піддається ризикам недружнього поглинання з боку інших підприємств, фінансово-промислових

груп та приватних осіб. Головним напрямом у забезпеченні реалізації захисної стратегії є навіть не протидія недружньому поглинанню, коли воно вже розпочалося, а виявлення і усунення слабких сторін підприємства заздалегідь саме для того, щоб не потрапити у коло інтересів поглиначів. Однією з таких слабких сторін підприємства, на думку авторів, є недостатня для відбиття спроби недружнього поглинання кількість та якість його ресурсів. Не приділяючи значної уваги нарощуванню ресурсного потенціалу, підприємства самі наражають себе на небезпеку недружніх поглинань. З огляду на це постає питання визначення критеріїв рівня захищеності підприємства від небезпеки недружніх поглинань.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Тематика недружніх поглинань знайшла своє відображення у наукових працях вітчизняних учених, таких як О. Бурбело, С. Бурбело, І. Зайцева, В. Вірченко, О. Бочарова, В. Нестеренко, С. Васильчак, М. Колесник, Т. Ткачук, Н. Семенченко, В. Дикань та ін., але попри значну увагу до цього кола проблем, питання забезпечення реалізації захисної стратегії у разі виявлення загроз залишаються недостатньо висвітленими.

Метою статті є виявлення закономірності між фактом поглинання підприємства (або ж відбиття атаки) та рівнем його ресурсного потенціалу як основи реалізації захисної стратегії.

Виклад основного матеріалу. Для проведення оцінювання ресурсного потенціалу нами проведений його розподіл за трьома напрямками: фінансовий, матеріально-технічний та трудовий. За кожним із них сформовано систему показників та приведено їх до однакової одиниці вимірювання за допомогою використання коефіцієнтів зміни відібраних показників (рис. 1)

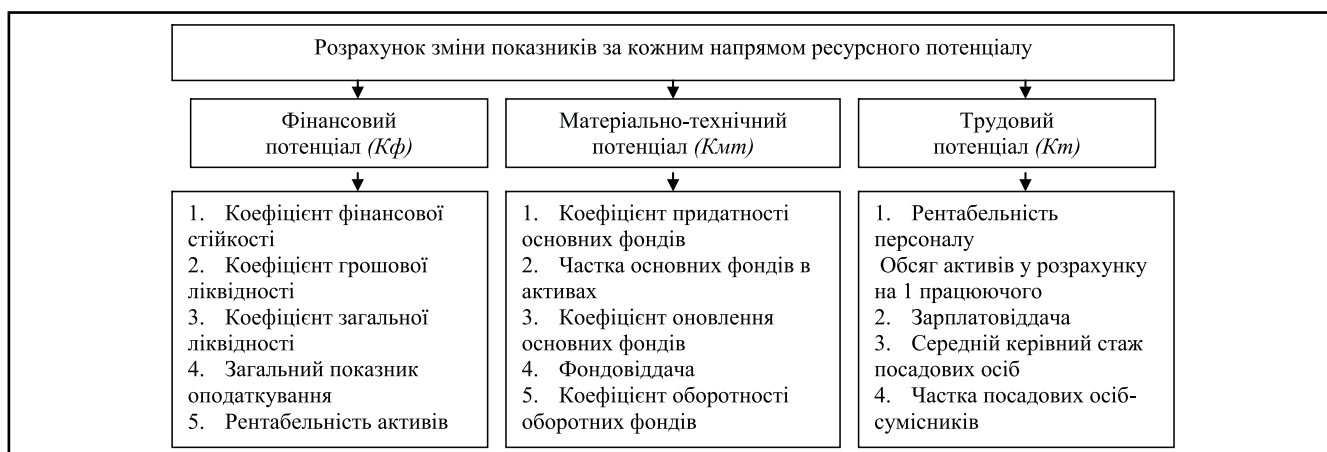


Рисунок 1. Показники оцінки ресурсного потенціалу підприємств фармацевтичної галузі України

Шляхом експертної оцінки факторного впливу показників у межах кожного окремого напрямку розрахований комплексний показник за методикою, описаною в [1, с. 120]:

$$K_i = \sum W_{ij} \times \psi_{ij}, \quad (1)$$

де K_i – комплексний показник i -го напрямку потенціалу підприємства;

W_{ij} – значення j -го показника i -го напрямку;

ψ_{ij} – питома вага j -го показника i -го напрямку.

Аналіз статистичних даних 12 підприємств фармацевтичної галузі (в якій останніми роками відбулася велика кількість спроб недружніх поглинань) України показав, що зв'язок між показниками фінансового та трудового потенціалів та відбиттям спроби недружнього поглинання є прямим. Але разом із тим поглинутими були ті підприємства, які мали порівняно більший показник саме матеріально-технічного потенціалу, що є підставою для висунення гіпотези про те, що зв'язок між цим показником та відбиттям атаки поглиначів є оберненим. Інтегральний показник ресурсного потенціалу підприємства в контексті протидії недружнім поглинанням пропонуємо розраховувати за такою формулою:

$$PP = \sqrt[3]{\frac{K_{\phi} \times K_{mp}}{K_{mt}}}, \quad (2)$$

де PP – інтегральний показник ресурсного потенціалу підприємства;

K_{ϕ} , K_{mp} , K_{mt} – комплексні показники фінансового, трудового і матеріально-технічного потенціалів.

Результати розрахунку оцінки ресурсного потенціалу підприємств фармацевтичної галузі наведено у таблиці.

За результатами обчислень побудована діаграма (рис. 2), яка демонструє, що у поглинутих підприємств інтегральний показник ресурсного потенціалу є порівняно меншим, ніж у підприємств, яким вдалося відбити атаку. Так, на проміжку із значенням показника ресурсного потенціалу $[0; 1,05]$ знаходяться лише поглинуті підприємства, а на проміжку $[1,27; \infty]$ – не поглинуті. Якщо інтегральний показник ресурсного потенціалу підприємства знаходиться в межах $[0; 1,05]$, то ймо-

вірніше у разі атаки поглиначів, воно не встоїть. Ми припускаємо, що таке підприємство володіє недостатньою кількістю засобів для забезпечення проведення захисних дій. А якщо ж інтегральний показник ресурсного потенціалу підприємства знаходиться в межах $[1,27; \infty]$, це підприємство, швидше за все, не вдасться поглинути, адже воно має у своєму розпорядженні необхідну для відбиття атаки кількість ресурсів. Діаграма також містить проміжок $[1,05; 1,27]$, в який потрапляють поглинуті підприємства із значним ресурсним потенціалом та непоглинуті підприємства, із порівняно меншим ресурсним потенціалом, вважаємо це зоною невизначеності. Для підприємств, які потрапили в інконклюзивну область, однозначно не можна сказати, чи вдасться їм здійснити ефективний захист у разі виникнення загрози недружнього поглинання.

Оскільки оцінка ресурсного потенціалу складається із окремих комплексних показників, виникає необхідність дослідити вплив кожного із складових на інтегральний показник.

Поглинуті підприємства у переважній більшості випадків мають відносно менші значення показника фінансового потенціалу, ніж у підприємств, які залишаються не поглинутими, що представлено на рис. 3. Отже, між комплексним показником фінансового потенціалу підприємства та фактом відбиття атаки на нього існує пряма залежність.

Для попередження поглинання на вітчизняних підприємствах особливого значення має набути нарощування фінансового потенціалу у напрямках формування оптимальної структури власних і залучених фінансових ресурсів [3], створення «підконтрольної» системи кредиторської заборгованості [4], збільшення рівня показників ліквідності та зменшення рівня фінансової залежності, що сприятиме досягненню оптимального значення цільових показників діяльності і дасть більше шансів у відбитті атаки поглиначів [5, с. 85].

Якщо ж говорити про грошові засоби, то крім фонду заробітної плати персоналу, який буде розробляти стратегію захисту, необхідно передбачити накладні та представницькі витрати, гроші на оплату використання джерел інформації, засоби на закупівлю техніки та устаткування. Крім цього,

Результати розрахунку оцінки ресурсного потенціалу підприємств фармацевтичної галузі в період їх поглинання (відбиття поглинання)*

№ п/п	Назва підприємства	Фінансовий потенціал	Матеріально-технічний потенціал	Трудовий потенціал	Ресурсний потенціал
1	ПрАТ «Біофарма»	0,026	0,9451	0,7805	0,2678
2	ПАТ «Київмедпрепарат»	1,0201	0,9269	0,6522	0,8512
3	ПАТ «ІнтерХім»	0,8507	1,5624	1,4488	1,2441
4	ПАТ «Борщагівський ХФЗ»	1,0916	0,9657	0,8657	0,97
5	ПрАТ «Дарниця»	2,478	1,5029	1,1589	1,6282
6	ПАТ «Галичфарм»	1,3517	1,0844	1,6549	1,3436
7	ПАТ «Фармастандарт-Біолік»	1,7687	0,8084	0,4073	0,9253
8	ПАТ «Лубнифарм»	1,0963	0,8293	0,8715	0,9253
9	ПАТ «Київський вітамінний завод»	1,3306	0,2165	1,7957	1,0602
10	ТОВ «Донфармхолдінг»	5,4187	0,8665	0,5215	1,3478
11	ПАТ «Фармак»	12,36	1,08	1,11	1,49
12	ПАТ «Фітофарм»	12,3640	3,8262	9,2362	7,5882

* Джерело: розраховано і складено автором на основі формул (1), (2); [2].

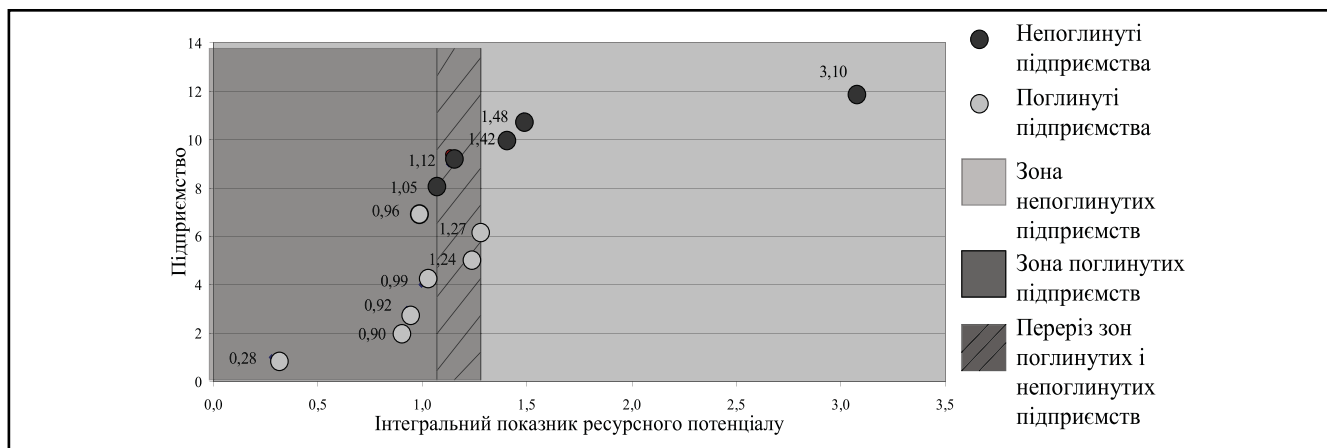


Рисунок 2. Діаграма розсіювання значень інтегрального показника ресурсного потенціалу підприємств фармацевтичної галузі України*

* Джерело: розраховано і складено автором на основі таблиці.

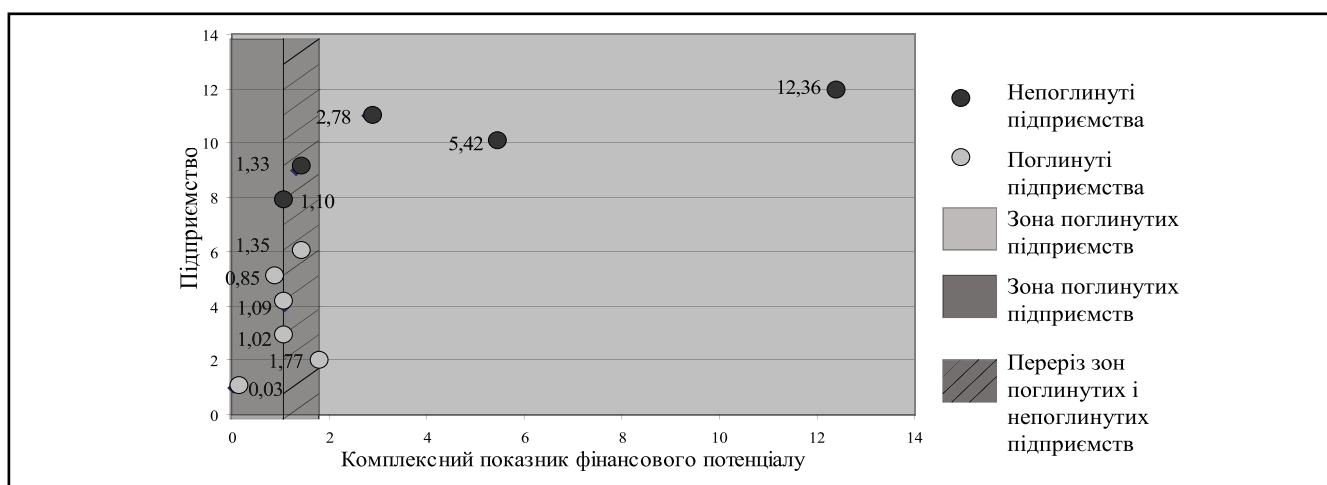


Рисунок 3. Діаграма розсіювання значень комплексного показника фінансового потенціалу підприємств фармацевтичної галузі України*

* Джерело: розраховано і складено автором на основі таблиці.

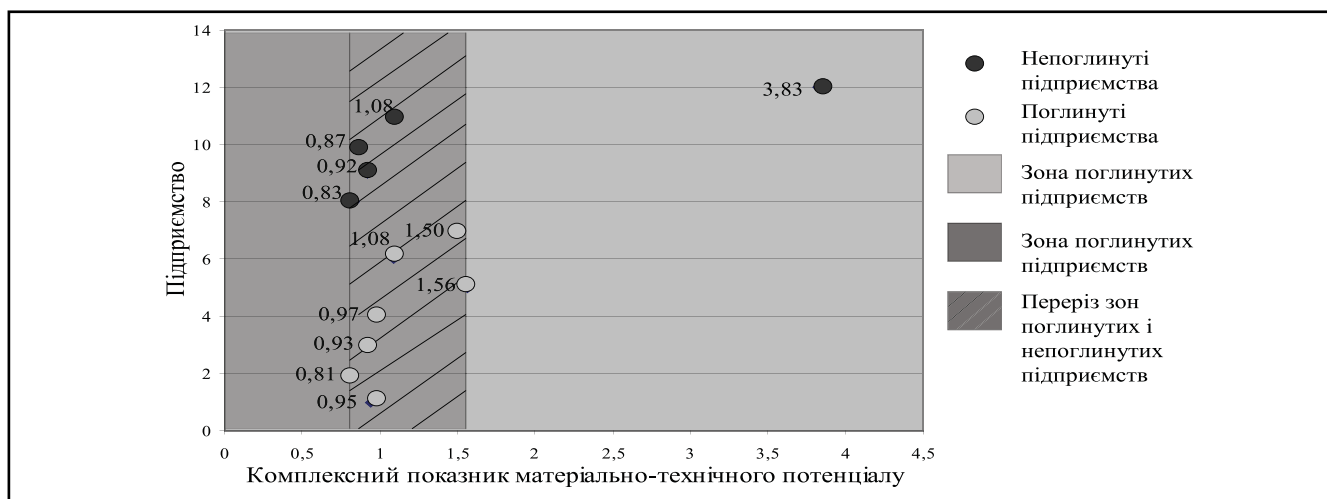


Рисунок 4. Діаграма розсіювання значень комплексного показника матеріально-технічного потенціалу підприємств фармацевтичної галузі України*

* Джерело: розраховано і складено автором на основі таблиці.

необхідно акумулювати певну значну суму, так званий страховий фонд, що зазвичай зберігається для екстрених непередбачуваних витрат [8, с. 348].

Діаграма, зображена на рис. 4, підтверджує думку науковців та практиків [6, с. 192], [7, с. 237] про те, що поглиначів цікавлять саме придатні для використання, продуктив-

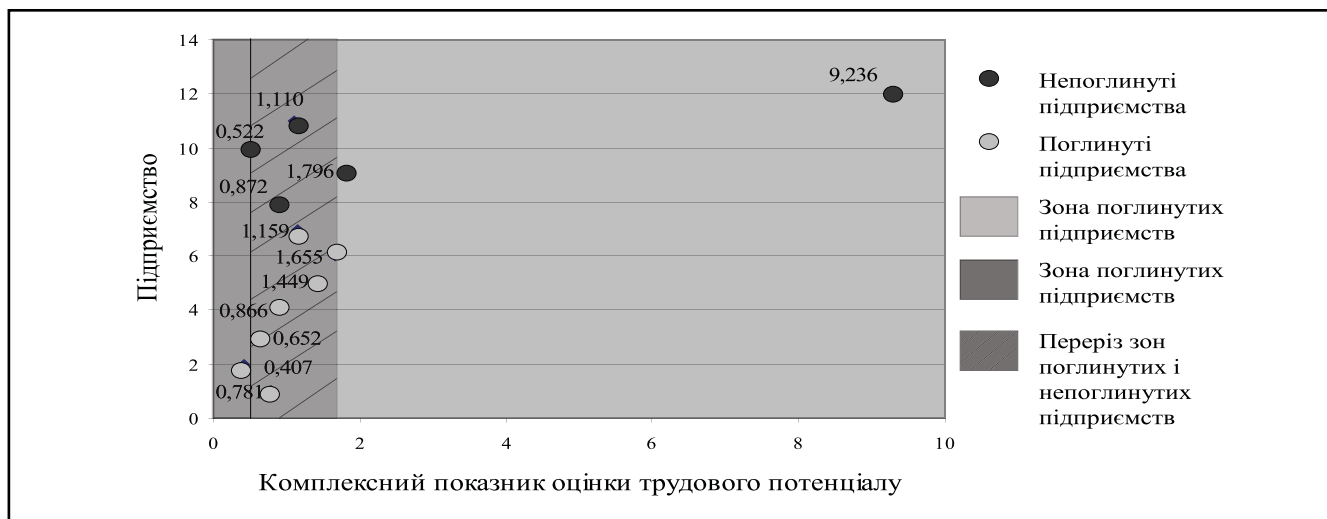


Рисунок 5. Діаграма розсіювання значень комплексного показника трудового потенціалу підприємств фармацевтичної галузі України*

* Джерело: розраховано і складено автором на основі таблиці.

ні активи, в більшості основні фонди, тобто в загальному об'єктах поглинання найчастіше стають підприємства із високим показником матеріально-технічного потенціалу. Але це не означає, що цей вид ресурсного потенціалу не потрібно нарощувати. В контексті протидії недружнім поглинанням він як мінімум повинен включати такі позиції: офісне приміщення, комп'ютери, оргтехніка, сейфи; засоби зв'язку; транспорт; спеціальне устаткування і спорядження; електронні засоби захисту і знімання інформації для нормально-го функціонування персоналу, зайнятого розробкою та реалізацією захисної стратегії [8, с. 348].

Щодо трудового потенціалу підприємства, то між його рівнем і спроможністю ефективно протидіяти поглинанням хоч і існує пряма залежність, але вона слабше виражена (рис. 5). Це пояснюється тим, що при розрахунку комплексного показника трудового потенціалу взяті кількісні характеристики. А для забезпечення ефективного захисту проти недружніх поглинань найбільш важливими є його якісні ознаки.

Варто зазначити, що у доборі кадрів висуваються дві основні вимоги: професіоналізм співробітників та їх лояльність. Лояльність означає абсолютну надійність особи, адже доступ до великого обсягу секретної інформації, участь у суворому конфіденційних засобах, володіння деякими специфічними службовими можливостями – усе це робить ненадійного співробітника небезпечним настільки, що може обернутися для підприємства катастрофічними наслідками.

Професіоналізм залежить від ділових та особистих якостей співробітника – його характеру, дисциплінованості, комунікативності, ініціативи. Досвід роботи у службі безпеки та економічні знання з даної області є необхідними, але, на відміну від лояльності, вони можуть бути створені на основі спеціальної підготовки. А виховати таку якість як абсолютна надійність дуже складно, тому співробітникам краще мати її а priori [8, с. 344].

Висновки

Більшість досліджених фармацевтичних підприємств були поглинутими, і в тому числі, внаслідок ендогенної змінної – недостатньої кількості ресурсів, які можна застосувати при відбитті недружнього поглинання. Найбільший вплив на інтегральний показник ресурсного потенціалу та на здатність підприємства чинити ефективну протидію атакам поглиначів, на думку авторів, має фінансовий та трудовий потенціал. Необхідно пам'ятати, що для своєї атаки рейдери найчастіше обирають фінансово ослаблені підприємства, адже чим менше зусиль доведеться докласти для поглинання, тим вищою буде його прогнозована рентабельність.

Тому ефективний захист підприємства лежить винятково всередині самого підприємства і з метою запобігання спроб недружнього поглинання необхідним є постійний пошук шляхів нарощування ресурсного потенціалу за визначеними напрямками, особливо фінансового та трудового потенціалу, адже між ними та відбиттям атаки поглиначів існує пряма залежність. Отримані в результаті даної роботи довірчі інтервали для інтегрального та комплексних показників ресурсного потенціалу, які відповідають ймовірному відбиттю атаки та ймовірному поглинанню, можуть бути використані для перевірки вітчизняних підприємств на стійкість до поглинань та для зменшення ймовірності факту поглинання внаслідок ефективного управління ресурсами підприємства.

Список використаних джерел

1. Дашевська О.В., Бабалов Т.Р. Методика оцінки ресурсного потенціалу підприємств нафтогазової галузі / Дашевська О.В., Бабалов Т.Р. // Бізнес-інформ. – 2012. – №3. – С. 119–122.
2. Офіційний сайт агентства з розвитку інфраструктури фондового ринку. – Режим доступу: www.smida.gov.ua
3. Пономаренко Н.О. Оптиміальна структура фінансового потенціалу як передумова ефективного його використання // [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://www.nbuv.gov.ua/portal/>

4. Зайцева І.Ю. Організаційно-економічний механізм забезпечення захисту підприємства від недружнього поглинання / Зайцева І.Ю. // [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: www.nbug.ua

5. Бурбело О.А., Бурбело С.О. Формування заходів з протидії недружньому поглинанню підприємства / Бурбело О.А. // Часопис економічних реформ. – 2011. – №3. – С. 84–87.

6. Васильчак С.В. Особливості прояву рейдерства в Україні / Ва-

сильчак С.В., Копитко Н.Т. // Науковий вісник НЛТУ України. – 2012. – Вип. 19.11. – С. 189–194.

7. Вірченко В.В. Передумови та методи недружнього поглинання підприємства / В.В. Вірченко // Теоретичні та прикладні питання економіки. 2010. – Випуск 24. – С. 236–244.

8. Сумець О.М., Тумар М.Б. Стратегії сучасного підприємства та його економічна безпека: Навч. посіб. – К.: «Хай-Тек Прес», 2008. – 400 с.

УДК 657.1.011.56

І.О. НЕТРЕБА,

к.е.н., асистент, Київський національний університет ім. Т. Шевченка

Підходи до класифікації інформаційних систем управління підприємством

У статті проведено аналіз сучасних підходів до класифікації інформаційних систем управління підприємством, розроблено й обґрунтовано принципи класифікації інформаційних систем, на основі яких здійснено класифікацію інформаційних систем управління для підприємств машинобудування.

Ключові слова: інформаційні технології, інформаційна система управління, принципи класифікації.

В статье проведен анализ современных подходов к классификации информационных систем управления предприятием, разработаны и обоснованы принципы классификации информационных систем, на основе которых осуществлена классификация информационных систем управления для предприятий машиностроения.

Ключевые слова: информационные технологии, информационная система управления, принципы классификации.

The paper analyzes current approaches to classification of management information systems, developed and justified the classification of information systems on which the classification of management information systems for engineering enterprises.

Постановка проблеми. Впровадження та використання інформаційних систем управління (ІСУ) на підприємствах є однією із важливих задач, що в нинішній час стоять перед керівниками. Особливої актуальності набуває проблема вибору програмного забезпечення, що стане основою створення ІСУ на підприємстві, оскільки з боку керівників суттєво зросли вимоги до інформаційних технологій, а очікуваний результат від їх впровадження залежить від правильного вибору класу програмного продукту, функціонального наповнення і т. ін. Поділ програмних продуктів у розрізі вищезазначених компонент вимагає виділення та застосування низки відповідних класифікаційних ознак, використання яких у практичній діяльності дає змогу об'єктивно оцінити

програмне забезпечення з точки зору придатності для використання на конкретному об'єкті.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Проблеми інформаційного забезпечення управління на мікрорівні досліджувалися такими вченими, як К.В. Ілляшенко, О.Є. Кузьмін, Н.Г. Георгіаді, В.П. Маслов, О.В. Матвієнко, В.Ф. Ситник. та ін. У роботах цих дослідників відображено підходи до трактування категорії «інформаційні технології» та «інформаційні системи», здійснено поділ інформаційних систем управління за різними ознаками, виявлено тенденції розвитку вітчизняного ІТ-ринку і т. ін.

Невирішені раніше частини загальної проблеми. Існування значної кількості різноманітних підходів до класифікації інформаційних систем управління вимагає детального вивчення теоретичних положень, що покладені в основу типізації сучасних інформаційних систем. Так, актуальним питанням є розробка принципів, згідно яких доцільно здійснювати класифікацію інформаційних систем управління.

Метою статті є аналіз підходів до класифікації інформаційних систем управління, визначення низки принципів класифікації і обґрунтування доцільності їх використання на практиці.

Виклад основного матеріалу. Зазначимо, що однією з головних проблем, що постають нині перед потенційними споживачами ІТ-рішень є проблема вибору. Питання «ціна–якість–задоволення потреб підприємства» виходить на перше місце, оскільки на ІТ-ринку практично всі конкуруючі компанії пропонують, на перший погляд, схожі продукти; різниця полягає лише у віднесенні певного програмного продукту до того чи іншого класу інформаційних систем управління. Доцільно розглянути підходи до класифікації інформаційних систем управління, що нині сформувалися.

Згідно підходу, що пропонує А.І. Мішенін, фахівець у сфері дослідження систем управління, до складу підсистем системи управління підприємством входить так звана економічна інформаційна система, що являє собою таку систему, функцію–

нування якої в часі полягає у збиранні, зберіганні, обробці та розповсюдженні інформації про діяльність будь-якого економічного об'єкта [10]. Він зазначає, що економічні інформаційні системи призначені для вирішення задач обробки даних, автоматизації робіт, виконання пошуку інформації і окремих задач, що базуються на методах штучного інтелекту.

За функціональною ознакою економічні інформаційні системи поділяються на такі класи:

1. Системи обробки даних — це системи, що перетворюють потік вхідної інформації в потік вихідної і призначені для здійснення інформаційного обслуговування керівників, що приймають рішення.

2. Інформаційно-пошукові системи — призначені для пошуку в певній множині документів тих, що присвячені вказаній в інформаційному запиті темі, або містять необхідні дані.

3. Автоматизовані системи управління — призначені для формування набору управлінських рішень та вибору оптимального на основі економіко-математичних методів, або шляхом моделювання дій спеціаліста по прийняттю управлінських рішень.

Згідно з класифікаціями, що наведені у [1, 9, 12], інформаційні системи управління поділяють за функціональною ознакою та рівнем управління.

І. *Функціональна ознака* визначає призначення підсистеми, а також її основні цілі, задачі і функції. Структура інформаційної системи управління може бути представлена як сукупність її функціональних підсистем, а функціональна ознака може бути використана для їх класифікації. У господарській практиці промислових підприємств функціональна ознака класифікації інформаційних систем визначає такі види діяльності, як виробнича, маркетингова, фінансова, кадрова. Відповідно, зазначені напрями діяльності визначають типовий набір інформаційних систем, а саме: виробничі системи; системи маркетингу; фінансові системи і системи обліку; кадрові системи; інші типи, що виконують допоміжні функції в залежності від специфіки діяльності підприємства.

ІІ. *Рівень управління*. Згідно з цією класифікаційною ознакою, тип інформаційної системи залежить від того, менеджерами якого рівня вона використовується. Слід зазначити, що чим вище рівень управління, тим менший обсяг робіт виконують менеджери з використанням інформаційної системи. Однак при цьому зростають складність та можливості системи і її роль у прийнятті рішень. Інституційний, функціональний та технічний рівні управління мають потребу в інформації з усіх функціональних систем, але в різних обсягах і з різним ступенем узагальнення. Відповідно розрізняють такі типи інформаційних систем:

1. *Інформаційні системи оперативного (операційного) рівня.*

Ці системи використовують фахівці-виконавці, при обробці даних про господарські операції та укладені угоди (накладні, зарплата, кредити, сировина і матеріали). Призначення інформаційних систем на цьому рівні — відповідати на запити про поточний стан, що відображають відповідні документи. Основна вимога, що висувається до інформаційних систем

цього рівня — безперебійність роботи і надання точної інформації. До інформаційних систем оперативного рівня відносяться: бухгалтерська система; система банківських депозитів; система обробки замовлень; система виплати зарплати.

2. *Інформаційні системи фахівців-виконавців.*

Інформаційні системи цього рівня призначені для інженерів і проектувальників. Завданням такої інформаційної системи є інтеграція нових даних в організації та допомога в опрацюванні документів.

3. *Інформаційні системи для менеджерів середньої ланки.*

Ці інформаційні системи використовуються менеджерами середньої ланки для моніторингу, контролю і прийняття рішень. До основних функцій цього типу інформаційних систем належать: порівняння поточних показників з показниками минулого періоду; складання періодичних звітів за певний період; забезпечення доступу до архівної інформації. Ці системи обслуговують керівників, що мають потребу у щоденній, щотижневій інформації про результати діяльності за окремим напрямом. Основним їх призначенням є відстежування поточних господарських операцій на підприємстві і періодичне формування структурованих звітів. Окрему групу становлять Системи підтримки прийняття рішень (СППР), що обслуговують частково структуровані задачі, результати яких важко спрогнозувати заздалегідь. До основних характеристик СППР відносяться такі: забезпечення осіб, що приймають рішення складними інструментальними засобами моделювання й аналізу; дають змогу легко змінювати постановку задач і вхідні дані; гнучкі, зручні у використанні.

Також існує класифікація інформаційних систем за інтелектуальними і системотехнічними ознаками, сферою застосування, організаційними формами, рівнем обслуговування виробничих процесів на підприємстві та ін. (див. табл.).

Останнім часом у практиці менеджменту використовується класифікація за масштабами автоматизації, згідно якої системи поділяються на чотири групи: локальні, малі інтегровані, середні інтегровані і крупні інтегровані системи. Як зазначено у роботі І.І. Карпачева [5], у межах цих груп можна виділити два класи систем: фінансово-управлінські і виробничі системи. Так, фінансово-управлінські системи включають підкласи локальних і малих інтегрованих систем і призначені для ведення обліку за одним чи кількома напрямами (бухгалтерія, збут, склади, облік кадрів і т.п.). Системи цього класу є універсальними, хоча найчастіше розробники пропонують галузеві рішення, що враховують специфіку галузей. Універсальність призводить до того, що термін впровадження таких систем значно скорочений. Крім того, фінансово-управлінські системи є досить гнучкими з точки зору адаптації до вимог конкретного підприємства.

Виробничі системи включають підкласи середніх і крупних інтегрованих систем. Відповідно до результатів, отриманих у [3, 4, 11], такі системи насамперед призначені для управління і планування виробничого процесу. Облікові функції, виконують допоміжну роль і інколи неможливо виділити мо-

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Класифікація інформаційних систем управління*

Класифікаційна ознака	Види інформаційних систем
Рівень обслуговування виробничих процесів на підприємстві	- Системи управління технологічними об'єктами і процесами. - Системи підготовки та обліку виробничої діяльності підприємства. - Системи планування та аналізу виробничої діяльності підприємства
Інтелектуальний рівень	- Інформаційно-довідкова. - Інформаційно-обробна. - Інформаційно-аналітична. - Експертна
Системна складність	- Система. - Підсистема. - Модуль (АРМ). - Компонент модуля
Сфера застосування	- Автоматизована система управління підприємством. - Автоматизована система управління технологічним процесом. - Автоматизована система управління технологічною підготовкою виробництва. - Автоматизована система управління науковими дослідженнями. - Система автоматизованого проектування. - Офісні ІС
Організаційна форма	- Персональне АРМ. - Локальна інформаційна система. - Регіональна інформаційна система. - Глобальна інформаційна система
Масштаби охоплення процесів управління підприємством	- Інтегровані системи управління. - Внутрішньоінтегровані системи управління. - Зовнішньоінтегровані системи управління. - Комбіновано інтегровані системи управління
Об'єкти управління	- Системи управління видами діяльності. - Системи управління підрозділами. - Системи управління розвитком

* Складено на основі джерел [2; 6–9].

дуг бухгалтерського обліку, тому що інформація в бухгалтерію надходить автоматично з інших модулів.

Процес впровадження виробничих систем значно складніший, оскільки цикл впровадження може тривати від 6–9 місяців до двох років і більше. Це обумовлено тим, що система покриває потреби усього виробничого підприємства, що вимагає значних спільних зусиль працівників підприємства і постачальника програмного забезпечення.

Здійснивши аналіз вищевикладеного можна зробити висновок, що на даний момент єдина класифікація ІСУ не сформувалася. Враховуючи значну кількість різного роду класифікаційних ознак, доцільним є застосування іншого підходу до класифікації ІСУ, що передбачає розробку загальних принципів класифікації, до яких відносяться:

1. Класифікація інформаційних систем управління повинна базуватися на класифікації завдань, що поставлені для різних напрямів діяльності підприємства.

2. Низка стратегічних цілей і завдань повинна бути деталізована в оперативних цілях і завданнях і відображена у відповідній програмі і планах підприємства.

3. Повинні існувати прямі зв'язки між завданнями підприємства та функціональним наповненням інформаційних систем, спрямованим на вирішення цих завдань. Цей фактор впливає на вартість інформаційної системи і є домінуючим для підприємства при виборі програмного продукту.

4. Класифікація інформаційних систем управління повинна включати ознаку, які відображає функціональні можливості

програмного продукту, що охоплюють елементи комплексних функціональних підсистем управління підприємством (управління дослідженнями і розробками, управління виробництвом продукції, управління маркетинговою діяльністю, управління персоналом, управління зовнішньоекономічною діяльністю, фінансовий і складський облік тощо). Це дає змогу оцінити відповідність можливостей програмних продуктів для задоволення потреб конкретного підприємства.

5. Класифікація інформаційних систем уможливорює первинний відбір потенційно необхідного програмного забезпечення, що відповідає основним вимогам підприємства до оптимальної інформаційної системи управління.

6. В основу класифікації повинен бути покладений галузевий підхід до впровадження ІСУ, який передбачає створення на платформі базової системи модулів призначених для підприємств певної галузі.

7. Доцільно використовувати загальні та специфічні класифікаційні ознаки. Це дає змогу встановити чітке розмежування ІСУ для різних галузей і спрямування на вирішення потреб конкретного підприємства, не порушуючи загальних положень проектування, впровадження і використання ІСУ. Використання галузевих ІТ-рішень дозволяє скоротити терміни впровадження, підвищити якість управлінських рішень і в більшій мірі гарантувати успішний кінцевий результат впровадження інформаційної системи управління.

Виходячи із розроблених принципів класифікації ІСУ слід визначити основні класифікаційні ознаки, згідно яких можна

здійснювати поділ ІСУ для підприємств машинобудування і, відповідно, здійснити класифікацію наступним чином:

1. СТУПІНЬ УНІВЕРСАЛЬНОСТІ ІСУ:

1.1. Універсальні ІСУ для підприємств машинобудування (потребують налаштування для машинобудівних підприємств лише залежно від масштабу підприємства).

1.2. Галузево-орієнтовані ІСУ:

1.2.1. Транспортне машинобудування.

1.2.1.1 Літакобудування.

1.2.1.2. Автомобілебудування.

1.2.1.3. Залізничне машинобудування.

1.2.1.4. Суднобудування.

1.2.2. Верстатобудівне та інструментальне машинобудування.

1.2.3. Гірничо-монтажне і гірничорудне машинобудування і т.д.

2. СТУПІНЬ ОХОПЛЕННЯ ПРОЦЕСІВ УПРАВЛІННЯ НА МАШИНОБУДІВНОМУ ПІДПРИЄМСТВІ (за напрямками діяльності):

2.1. Комплекс завдань і процесів.

2.1.1. Локальні ІСУ для машинобудування.

2.1.2. Малі інтегровані системи для машинобудування.

2.2. Інтеграція процесів.

2.2.1. Середні інтегровані системи для машинобудування.

2.2.2. Крупні інтегровані системи для машинобудування.

3. ФУНКЦІОНАЛЬНА СПРЯМОВАНІСТЬ:

3.1. Системи підтримки прийняття управлінських рішень у галузі машинобудування.

3.2. Системи автоматизованого проектування для машинобудівних підприємств.

3.3. Системи управління виробничими процесами у машинобудуванні.

Отже, класифікація ІСУ має враховувати такі основні складові: особливості діяльності підприємства та відповідність цим особливостям функціонального наповнення конкретного програмного продукту. Таким чином, забезпечується повнота охоплення основних класифікаційних ознак при незначному ступені деталізації у рамках кожної з них. Особливістю розробленої класифікації є орієнтація на потреби підприємств машинобудівної галузі, що дає змогу керівникам підприємств обирати ІТ-рішення згідно з визначеними вимогами. При цьому враховуються різні ознаки поділу ІСУ відповідно до їх призначення та функціональних можливостей.

Висновки

У наукових джерелах виділяють різні підходи до класифікації ІСУ; найчастіше у практичній діяльності використовується класифікація за масштабами автоматизації. За результатами проведеного дослідження встановлено, що

класифікацію ІСУ доцільно здійснювати, застосовуючи низку принципів, використання яких дає змогу визначити основні класифікаційні ознаки, згідно яких необхідно класифікувати ІСУ, що відповідають потребам підприємств, які працюють в одній галузі. Подальшої розробки потребує виділення класифікаційних ознак для групування інформаційних систем, функціонування яких пов'язане з виконанням основних функцій менеджменту, зокрема планування, контролю і організації бізнесу.

Список використаних джерел

1. Ганущак Л.М. Інформаційне забезпечення управління розвитком інноваційного потенціалу державних підприємств / Л.М. Ганущак // Актуальні проблеми економіки. – №10. – 2006. – С. 37–44.
2. Івахненко С. Класифікація програмного забезпечення обліку і контролю / С. Івахненко // Бухгалтерський облік і аудит. – 2006. – №7. – С. 55–65.
3. Іванько, С. Внедрение автоматизированной системы управления организациями [Текст] / С. Іванько // Корпоративные системы. – 2008. – №1. – С. 20–25.
4. Ілляшенко К.В. Окремі питання інформаційного забезпечення процесу управління витратами підприємства / К.В. Ілляшенко // Вісник Сумського державного університету. Серія «Економіка». – 2003. – №5. – С. 114–119.
5. Карпачев И. Классификация информационных систем управления / И. Карпачев // Журнал «Интерфейс». [Електрон. ресурс] – Режим доступу: <http://www.interface.ru>
6. Кузьмін О.Є. Формування і використання інформаційної системи управління економічним розвитком підприємства: Монографія / О.Є. Кузьмін, Н.Г. Георгіаді – Львів: Вид-во Нац. ун-ту «Львівська політехніка», 2006. – 368 с.
7. Кулик Ю.Р. Сутність і види бізнес-систем у машинобудуванні / Ю.Р. Кулик // Науковий вісник Національного лісотехнічного університету України: збірник науково-технічних праць. – Львів: НЛТУ України. – 2009. – Вип. 192. – С. 312.
8. Маслов В.П. Інформаційні системи і технології в економіці: навч. посібник [для студентів ВУЗів] / В.П. Маслов – К.: Слово, 2003. – 264 с.
9. Матвієнко О.В. Основи менеджменту інформаційних систем: навч. посібник [для студентів ВУЗів] / О.В. Матвієнко, М.Н. Цивін. – Київ: Слово, 2005. – 176 с.
10. Мишенин А.И. Теория экономических систем: учебное пособие [для студ. ВУЗов] / А.И. Мишенин. – М.: Финансы и статистика, 1999. – 240 с.
11. Пушкар М.С. Створення інтелектуальної системи обліку: монографія / М.С. Пушкар. – Тернопіль: Картбланш, 2007. – 152 с.
12. Шипунова О.В. Критерії вибору інформаційної системи [Текст] / О.В. Шипунова // Вісник Університету банківської справи Національного банку України. – 2011. – №2(11). – С. 273–275.

Л.О. ПЛАХОТНИКОВА,
к.е.н., доцент, Національна академія керівних кадрів культури і мистецтв,
М.М. ІГНАТЕНКО,
к.е.н., доцент, Національна академія керівних кадрів культури і мистецтв

Стратегія маркетингових комунікацій в аграрно-промисловому комплексі України

У статті визначено основні проблеми здійснення маркетингових комунікацій в агропромисловому комплексі України. Доведено важливість їхнього розвитку та вдосконалення з метою підвищення ефективної роботи агропромислових підприємств. Обґрунтовано основні стратегії маркетингових комунікацій аграрного ринку.

Ключові слова: маркетингова комунікація, аграрний ринок, сільськогосподарське підприємство, сільгосппродукція.

В статье определены основные проблемы осуществления маркетинговых коммуникаций в агропромышленном комплексе Украины как одного из методов повышения эффективности работы сельхозпредприятий и обоснованы основные стратегии маркетинговых коммуникаций аграрного рынка.

Ключевые слова: маркетинговая коммуникация, аграрный рынок, сельхозпредприятие, сельхозпродукция.

In the article certainly basic problems of realization of marketings communications are in the agroindustrial complex of Ukraine. Importance of their development and perfection with the purpose of increase of effective work of agroindustrial enterprises is well-proven. Grounded basic strategies of marketings communications of agrarian market.

Keywords: marketing communication, agrarian market, agrarian enterprise, agrarian products.

Постановка проблеми. Однією з найважливіших проблем формування інфраструктури аграрних ринків в Україні є відсутність надійних каналів розповсюдження маркетингової інформації, що зв'язують виробників, споживачів і посередників. Важливими є питання забезпечення іміджу вітчизняним продовольчим продуктам на світовому ринку. За результатами аналітичних матеріалів, які були отримані в ході проведеного опитування споживачів європейських країн, відзначено хороші відгуки про українську сільськогосподарську продукцію, але більшість респондентів відчували недовіру до екологічних аспектів функціонування сільського господарства і харчової промисловості країни.

Невирішеність або відхід від обґрунтування стратегії маркетингових комунікацій призвели багато підприємств агропромислового комплексу України до банкрутства. Показовим у цьому плані є досвід США. У минулому столітті в США річні витрати на рекламу становили \$110 млрд. – близько 2% валового національного продукту, або \$416 на кожного

жителя країни. Тільки на рекламу продукції харчової промисловості витрачається більше 30% коштів, вкладених в США у рекламну діяльність. Агропромисловий комплекс Америки є найбільшим замовником реклами в засобах масової інформації. Бізнесові структури харчової індустрії витрачають кошти на такі капіталомісткі засоби масової інформації, як телебачення, радіо, преса – близько 25 центів кожного долара витраченого на покупку продовольства, йде на оплату реклами харчової промисловості. Тому важливе значення має теоретичне та практичне обґрунтування управління стратегією маркетингових комунікацій в агропромисловому комплексі та на продовольчому ринку України.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Вивченню організаційно-економічних проблем розвитку маркетингових комунікацій агропромислового комплексу присвячено багато робіт вітчизняних авторів. Серед них можна виділити праці І. Гончаренко, І. Гнибіденко, С. Завадського, І. Іртищевої, В. Мацибори, О. Павленка, В. Писаренка, І. Соловйова, та інших. Однак складність та багатогранність даного процесу дає можливість продовжувати дослідження саме у напрямі визначення стратегій здійснення маркетингових комунікацій.

Метою статті є аналіз проблем формування стратегії маркетингових комунікацій в агропромисловому комплексі країни, оцінка її значення і впливу на ефективність функціонування сільськогосподарських підприємств України, обґрунтування перспектив здійснення.

Виклад основного матеріалу. Стратегія маркетингових комунікацій – це вміння передбачати, яку інформаційну та комунікаційну політику необхідно здійснювати у системі підприємства для досягнення його довгострокових цілей. Так, перед керівниками агропромислового виробництва всіх рівнів повинні бути поставлені такі стратегічні завдання:

- донести інформацію про якість вітчизняних продуктів до покупців;
- підтримувати імідж продукції на внутрішньому і зовнішньому ринках;
- регулювати методами маркетингового стимулювання зниження і підвищення попиту на продовольчих ринках.

Для втілення цих заходів у життя потрібні цілеспрямовані дії зі стимулювання просування товарів на внутрішньому і зовнішніх ринках продовольства в рамках загальної стратегії маркетингу агропромислового сектора економіки. Великою мірою є залежність від вибору стратегії у зовнішніх зв'язках підприємств і конкретних методів маркетингових

комунікацій. Адже комунікаційна політика в маркетингу організації невіддільна від стратегії розвитку інформаційної системи, тобто підбору інструментів маркетингу (прямий маркетинг, реклама, відносини з громадськістю та ін.), які полегшують обмін уявленнями (знаннями) про продукцію підприємства, його репутації з існуючими та потенційними споживачами або клієнтами і забезпечують його виживання в умовах конкурентного середовища.

Від керівників організацій агропромислового комплексу потрібне вміння об'єднувати в єдиний процес виробництво і маркетинг. Комунікаційній політиці в управлінні цим процесом належить провідна роль. Комунікації дозволяють не тільки виявити приховані потреби в товарі чи послугі, пропагувати і рекламувати їх у відповідному місці і в певний час, а й об'єднати в єдиний процес науково-дослідну роботу, ціноутворення, прогнозування та фінансування, рух товару і контроль. Сьогодні керівник думає про те, який продукт або послуга є вигіднішою для прибуткового виробництва. Саме тут і проявляється важлива роль комунікаційної політики в маркетингу – забезпечити двосторонній зв'язок між підприємством і споживачем.

На нашу думку, керівник служби маркетингу повинен формувати комунікаційну політику за такими пріоритетами:

- визначення потреб людей у виробництві будь-якої продукції;
- аналіз можливостей організації задовольнити ці потреби;
- планування виробництва певної продукції для задоволення потреб населення з урахуванням економічних можливостей виробництва;
- формування у споживачів асоціації їх потреб з виробленою продукцією;
- активний збут продукції з відповідним прибутком.

В монографії Г.В. Астратової розглядаються інформаційні аспекти поведінки споживача продовольчих товарів і вводиться таке поняття, як «пізнавальні цінності», що дозволяють якісно визначити інформацію, необхідну для залучення уваги споживача до продукту. Г.В. Астратова називає такі причини поганої інформованості про продовольчі товари:

- слабка нормативна база, в результаті чого інформація про якість та безпеку харчових продуктів не надходить у належному обсязі до споживача;
- недостатній рівень експертизи продовольства;
- погане знання населенням основ раціонального та збалансованого харчування;
- недобросовісна реклама, яка не має нормативно-правових обмежень;
- погане знання споживачами своїх прав.

Тому необхідно виділити ключові етапи розробки заходів маркетингової комунікаційної політики підприємства. Реклама, стимулювання збуту та інші елементи взаємозв'язків виробника і споживача – найважливіші для ринку продовольства. Як і продумана товарна, цінова, розподільна політика, добре навчені і зацікавлені працівники. Елементи комуніка-

ційної стратегії та політики сприяють проведенню комерційних операцій підприємством, забезпечують ефективне управління з орієнтацією на ринки споживачів і постачальників.

Комунікаційна політика в маркетингу підприємств АПК відіграє вирішальну роль. Перш за все це пояснюється специфікою продовольчих продуктів і продовольчих ринків. Зберігаються їх сезонність та регіональний характер. Стимулювання збуту, прямий маркетинг й інші методи в комплексі стимулювання просування продукції притаманні аграрному маркетингу і в силу необхідності швидкої реалізації швидкопсувних продуктів. Необхідно забезпечення інформацією виробників, збутовиків і покупців. Доцільно виділити сім видів різних комунікаційних потоків, що забезпечують взаємодію цих основних суб'єктів маркетингової діяльності на типовому споживчому ринку.

1. Збір інформації підприємцем з визначення поведінки (потреб і бажань) споживачів для вироблення стратегії маркетингу.

2. Потенційний покупець ініціює дослідження можливостей, пропонує поставальниками, і пропозицій щодо продажу товарів.

3. Вивчення підприємством обсягів збуту, каналів продажів (місця збуту, просування товару, ціни та ін.).

4. Вироблення рішень щодо формування попиту і комплексу заходів його стимулювання.

5. Діяльність зі стимулювання попиту, просування товару, підтримки нових торгових марок, брендів, ребрендинг.

6. Зворотній зв'язок – вимірювання задоволення або незадоволення споживачів, яке дозволяє підприємству адаптувати пропозиції до реакції покупців.

7. Вивчення оцінок і думок про якість товарів.

На невеликих ринках комунікації відбуваються спонтанно, на великих потребують спеціальної організації, оскільки існує значний розрив між фізичними каналами, людськими контактами, інформацією. Важливою функцією комунікаційної політики є формування та розвиток цільових ринків, тому реклама, відносини з громадськістю, дослідження і розвиток продукту, контроль якості та торговельна діяльність досить важливі і дорогі елементи системи аграрного маркетингу. Ці дії можуть змінювати стан, впливати на інтенсивність конкуренції на сільськогосподарських та продовольчих ринках, впливати на ціни продуктів представлених на цих ринках.

Також слід пам'ятати, що комунікаційна політика сільськогосподарських підприємств тісно пов'язана з рекламою гуртовиків, переробників та роздрібних торговців. Реклама харчової промисловості є переконуючою та інформаційною. Харчові технології домінують у рекламі продовольства. У порівнянні з промисловістю, сільськогосподарські підприємства та пов'язані з ними організації мало займаються загальною рекламою лише іноді рекламують торгову марку.

Між тим успіх реклами сільськогосподарських продуктів – це комплекс, що залежить від можливостей галузі, в якій виробляється продукт, кількості замінників продукту, рівня

управлінні на сільськогосподарських підприємствах, в їх асоціаціях і кооперативах, їх здатності контролювати пропозицію, а також від наявних коштів на рекламу сільськогосподарських товарів. Рівень попиту на сільськогосподарські товари впливає і на непродовольчі галузі, які застосовують сільськогосподарську сировину, розвиток замінників сільськогосподарську сировину, розвиток замінників сільськогосподарських продуктів і синтетичної їжі, національні програми підтримки агропромислового комплексу.

Висновки

Факти свідчать про те, що багато досить успішних сільськогосподарських товаровиробників України не в змозі реалізувати свої можливості на ринку. Слабка ланка в комунікаційній політиці вітчизняних товаровиробників – це зв'язки з громадськістю, прямий маркетинг. Екологічність і високі смакові якості української продовольчої продукції повинні

стати відомими потенційним покупцям як у своїй країні, так і за кордоном. Тому підприємства АПК повинні посилити свою увагу до обґрунтування та розробки заходів стратегічного управління маркетинговими комунікаціями, особливо в умовах посилення глобальних впливів на аграрну сферу господарювання, збільшення відкритості продовольчих ринків. Це буде сприяти підвищенню ефективності розвитку агропромислового виробництва України, збільшенню його конкурентоспроможності, зростанню капіталізації.

Список використаних джерел

1. Супіханов Борне Карабайович. Розвиток ринків аграрної продукції: монографія. – 2-ге вид., допов. та переробл. – К.: ННЦІАЕ, 2009. – 530 с.
2. Шкварчук: Л.О. Механізм регулювання цін на продовольчому ринку: монографія / Л.О. Шкварчук. – Львів: ІРД НАН України, 2010. – 203 с.

Н.В. ПРИКАЗЮК,
к.е.н., доцент, Київський національний університет ім. Т. Шевченка

Компаративний аналіз регулювання діяльності страхових посередників у світі

Досліджено умови та особливості функціонування страхових посередників в ЄС, зокрема в Польщі, США та Росії. Проведено порівняльний аналіз державного регулювання діяльності страхових посередників у цих країнах.

Ключові слова: страхові посередники («виробники»), страхові агенти, страхові брокери, державне регулювання діяльності страхових посередників, ліцензування страхових посередників.

Исследованы условия и особенности функционирования страховых посредников в ЕС, в частности в Польше, США и России. Проведен сравнительный анализ государственного регулирования деятельности страховых посредников в этих странах.

Ключевые слова: страховые посредники («производители»), страховые агенты, страховые брокеры, государственное регулирование деятельности страховых посредников, лицензирование страховых посредников.

The conditions and characteristics of the functioning of insurance intermediaries in the EU, including Poland, the U.S. and Russia are investigated. A comparative analysis of state regulation of insurance intermediaries in these countries is made.

Keywords: insurance intermediaries («producers»), insurance agents, insurance brokers, state regulation of insurance intermediaries, licensing of insurance intermediaries.

Постановка проблеми. Розвиток страхування значною мірою залежить від розвиненості та ефективності каналів реалізації страхових послуг. Дієвим каналом реалізації страхових послуг є страхове посередництво, тобто реалізація страхових послуг через страхових агентів та брокерів.

Страхові посередники служать важливою сполучною ланкою між страховими компаніями, які прагнуть реалізувати страхові продукти, та споживачами, які прагнуть отримати страховий захист.

Слід зазначити, що саме розвиненість посередницької діяльності є характерною рисою цивілізованих страхових ринків. Однак рівень розвитку страхового посередництва в світі не однаковий, що зумовлено різним рівнем розвитку страхових ринків та різним ступенем урегульованості діяльності страхових посередників. Зазначене зумовлює актуальність дослідження.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Дослідженню проблем страхового посередництва присвятили свої праці такі вчені як Балабанов, В.Д. Базилевич, С.С. Осадець, Р.В. Пікус, Н.М. Внукова, О.О. Гаманкова, О.М. Залетов, Л.А. Орланюк–Малицька та інші. Однак існує потреба у подальшому дослідженні особливостей державного регулювання діяльності страхових посередників у зарубіжних країнах та, як наслідок, особливостей функціонування ринку страхового посередництва в них.

Метою статті є дослідження умов та особливостей функціонування страхових посередників в різних країнах, а також проведення порівняльного аналізу державного регулювання їх діяльності.

Виклад основного матеріалу. Особлива важлива роль страхового посередництва цілком усвідомлена розвиненими країнами в світі. Так, Європейська федерація страхових посередників BIPAR стверджує, що значення страхового посередництва на страховому ринку полягає у виявленні потенційних ризиків, з якими стикаються клієнти; зниженні страхових витрат; зменшенні невизначеності і асиметричної ринкової інформації; наданні допомоги в процесі врегулювання претензій за страховими полісами; підтримці конкуренції на ринку страхування [1].

Своєю чергою, Світова федерація страхових посередників WFFI вважає, що страхове посередництво збільшує позитивний ефект від страхування в цілому – і описує такі ролі страхового посередництва:

- **Інноваційний маркетинг.** Посередники приносять інноваційні методи маркетингу на страховий ринок, що поглиблює і розширює ринки страхування, за рахунок збільшення усвідомлення споживачами важливості страхування.
- **Поширення інформації серед споживачів.** Посередники надають клієнтам необхідну інформацію для покупки страхових продуктів, тобто, вивчивши потреби клієнтів, пропонують варіанти продуктів страхових компаній, які відрізняються ціновими та іншими характеристиками.
- **Поширення інформації серед суб'єктів ринку.** Посередники мають досвід у зборі й оцінці інформації, що стосується внесків, премії та претензій. Коли такі знання поєднуються з розумінням посередником потреб своїх клієнтів, вони здатні допомогти в розробці нових та інноваційних страхових продуктів, і створити нові ринки.
- **Конкуренція.** Підвищення споживчих знань, в кінцевому рахунку, сприяє підвищенню попиту на страхування та зниженню страхових ставок. Більш широке використання страхування дозволяє збільшити бюджети страхових компаній, а також пристосуватися до конкурентоспроможного клімату ринку.
- **Розподіл ризиків страховиків.** Посередники допомагають страховикам у нелегкій справі розподілу ризиків у своєму портфелі.
- **Скорочення витрат** [2].

У зарубіжній практиці традиційно виділяють два типи страхових посередників («виробників», producer): брокерів і агентів.

Страховий брокер (insurancebroker) – це юридична або фізична особа, зареєстрована у встановленому порядку як підприємець, що здійснює посередницьку діяльність у сфері страхування від свого імені на підставі доручень страховальника або страховика.

Страховий агент (insuranceagent) – це юридична чи фізична особа, яка діє від імені та за дорученням страховика, виконуючи функції страхової компанії, – оформляє і підписує договори страхування, інкасує страхову премію, обслуговує договори.

У всіх країнах світу страхові брокери підлягають обов'язковій реєстрації і внесенню до державного реєстру. У більшості випадків єдиною вимогою для брокерів є проходження державної реєстрації – для юридичних осіб, або оформлення індивідуального підприємництва – для фізичних осіб. Щодо агентів, то відповідно до міжнародних норм і законодавства багатьох країн, агентами повинні бути зареєстровані фахівці (табл. 1).

Для належного регулювання діяльності страхових посередників необхідне існування відповідних нормативно-правових та законодавчих актів. Розвинені країни приділяють регулюванню посередницької діяльності на страховому ринку значну увагу. Наприклад, у країнах Європи існує Директива 2002/92/ЄС Європейського парламенту та ради «Про страхових посередників» від 9 грудня 2002 року, в якій (Глава 2) вказані вимоги до реєстрації страхових посередників та до їх професійної компетенції: «Страхові та перестрахові посередники повинні бути зареєстровані компетентними органами в країні їх походження» [6]. Тобто країни ЄС повинні делегувати повноваження на відповідний орган для реєстрації страхових брокерів і агентів, оскільки політика ЄС спрямована на досягнення по всій території ЄС однакових умов для страхових посередників.

У даний час Директива ЄС 2002/92 про страхове посередництво спрямована на забезпечення:

- професіоналізму і компетентності серед страхових посередників;
- захисту інтересів клієнтів;
- відповідності мінімальним професійним вимогам, таким як:
 - відповідні знання і здібності;
 - хороша репутація;
 - професійна відповідальність або інші порівняні гарантії;

Таблиця 1. Поняття «страховий агент» у світовій практиці

Джерело	Визначення
Світова федерація страхових посередників	Це особа, якій видано ліцензію на ведення страхової діяльності від імені страхової компанії
Мальдивський орган валютного регулювання	Це фізична або юридична особа, зареєстрована в органі нагляду, з можливістю ведення договору страхування
Закон Польщі «Про страхове посередництво»	Це підприємець, який здійснює функції агента на підставі угоди, укладеної зі страховою організацією, і вписаний у реєстр страхових агентів
Закон Британської Колумбії «Про страхування»	Це особа, зареєстрована відповідно до закону про фінансові організації і уповноважена ліцензією збирати страхові премії і отримувати страхові комісії.

Джерело: складено автором на основі [2–5].

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

- достатні фінансові можливості для захисту клієнтів;
 - чіткі роз'яснення для клієнтів.
- участі національних фінансових властей і інших органів у процесі реєстрації страхових посередників;
- легкого доступу громадськості до інформації зареєстрованих страхових і перестрахових посередників;
- належні та ефективні альтернативні методи вирішення спорів, зокрема, через FIN–NET мережі [7].

Таке розвинене законодавство сприяє ефективному функціонуванню страхових посередників та розвитку ринку страхування ЄС. Відповідно, страхові посередники виступають важливою частиною страхового ринку і збирають велику частину страхових премій в Європі (табл. 2).

Як бачимо, в європейських країнах страхові посередники (брокери та агенти) є традиційними каналами продажу страхових послуг. Однак частки страхових послуг, проданих через страхових агентів та брокерів, в Європі варіюються залежно від країни та виду страхування.

Страхові агенти широко поширені в 11 державах – членах ЄС (Болгарії, Німеччині, Італії, Литві, Люксембурзі, Польщі, Португалії, Румунії, Словаччині, Словенії та Іспанії), а в інших 16 державах більш ефективним каналом продажів виступають страхові брокери (Австрії, Бельгії, Франції та Великобританії).

За даними дослідження, проведеного нещодавно за замовленням BIPAR у 20 країнах ЄС, страховими посередниками було генеровано більше 80% загального обсягу страхових премій, зібраних у цих країнах [1].

Розглянемо детальніше функціонування страхових посередників на прикладі Польщі.

Упорядкована діяльність страхових посередників у Польщі почала розвиватися з прийняттям сеймом нового закону «Про страхування» 28 липня 1990 року. У 1995 році з метою

узгодження законодавства Польщі та Європейського Союзу до нього були прийняті поправки. А з 1 січня 2004 року цей закон був замінений законом «Про страхування» від 22 травня 2003 року, який спільно з іншими нормативно–правовими актами привів норми, покликані регулювати діяльність страхових посередників, у відповідність з європейськими [8].

Нагляд за польським страховим сектором здійснює Комісія з нагляду страхування та пенсійних фондів (Komisja Nadzoru nad Ubezpieczeniami i Funduszami Emerytalnymi – KNUiFE). Польське законодавство перейняло основи побудови страхового посередництва у відповідності до Директиви ЄС 2002/92, але в той же час зберегло традиційний підхід у поділі страхових брокерів і агентів.

У Законі Польщі «Про страхове посередництво» також відображені основні вимоги при реєстрації страхових агентів та брокерів, обов'язкове страхування цивільної відповідальності та вимоги до професійної підготовки страхових посередників.

Також у Польщі існує два реєстри: Реєстр страхових агентів та Реєстр страхових та перестрахових брокерів. Дані реєстри є публічними документами і з ними можуть ознайомитися всі бажаючі. Реєстрація страхових посередників проводиться Комісією з фінансового нагляду (Komisja Nadzoru Finansowego – KNF). Вимоги до страхових агентів і брокерів наведені в табл. 3.

Варто зазначити, що страхові агенти і брокери повинні здавати різні іспити. Страховим агентам Міністерство фінансів Польщі визначає, який мінімум тренінгів вони повинні пройти, щоб успішно скласти іспити. Для брокерів орган нагляду виділяє теми, які виносяться на іспити, – вони відповідають темам міжнародної організації BIPAR «Мінімальний рівень професійних знань і компетенцій на ринку страхового посередництва» [1].

Таблиця 2. Частка страхових послуг, проданих через страхових посередників, у країнах ЄС в 2010 році

Країна	Агенти, %		Брокери, %	
	non–life	life	non–life	life
Австрія	12,8	2,7	39,4	13,4
Бельгія	10,5	5,2	61,8	33,0
Болгарія	34,2	62,0	45,7	22,6
Німеччина	63,1	53,5	24,5	20,9
Іспанія	36,3	12,7	26,7	8,1
Франція	35,0	7,0	18,0	14,0
Італія	83,0	15,9	7,9	1,0
Польща	58,5	28,8	16,5	4,7
Словенія	65,4	60,3	4,6	9,6
Великобританія	5,3	23,2	56,9	71,6

Джерело: складено автором на основі [1], [7].

Таблиця 3. Вимоги до страхових агентів і брокерів при реєстрації в Польщі

Вимоги до агентів	Вимоги до брокера
Мати повну дієздатність. Мати щонайменше середню освіту. Закінчити курси, організовані страховою компанією та скласти іспити. Бути включеним до реєстру	Мати повну дієздатність. Мати щонайменше середню освіту. Мати мінімум 3 роки досвіду роботи в страхуванні. Скласти іспити Екзаменаційної комісії страхових та перестрахових брокерів. Мати страховку професійної відповідальності (для ризикового страхування 1 млн. євро, для життя – 1,5 млн. євро). Бути включеним до реєстру

Джерело: складено автором на основі [4].

Відповідно до Закону Польщі «Про страхове посередництво» процедура реєстрації страхових агентів і брокерів полягає у такому:

А. Агенти фізичні особи повинні:

1) пройти 152-годинну підготовку в одній із страхових компаній;

2) скласти іспит і отримати сертифікат;

3) пройти реєстрацію у регулятора і отримати ліцензію.

Тільки після цього агент має право укладати агентську угоду і реалізовувати страхові продукти за комісійну винагороду компанії.

Якщо агент планує працювати ще з однією компанією (мультиагент), йому потрібно:

1. Пройти додаткову 48-годинну підготовку в другій компанії.

2. Пройти реєстрацію у регулятора і отримати ліцензію.

Б. Якщо юридична особа планує виконувати агентські функції, то керівник компанії або заступник повинен пройти процедури, описані для агентів.

В. Якщо агентську діяльність планує вести юридична особа, для якої посередницькі послуги не є профільними (пр., це може бути банк), то така організація повинна підготувати фахівця зі страхування і ввести його в свій штат. Тільки цей співробітник має право підписувати договори страхування від імені страховика, якщо він має відповідну довіреність [4].

У законі також описано, що страхові посередники інших країн ЄС мають право діяти на території Польщі, якщо вони внесені до Реєстру страхових посередників.

Як бачимо, у Польщі вжито всіх необхідних законодавчих заходів для регулювання ринку страхового посередництва. Це позитивно впливає на розвиток діяльності страхових агентів та брокерів. Так, на 31.12.2010 на ринок Польщі працювало 37 794 страхових агентів та 956 брокерів (табл. 4, 5).

При цьому найбільша кількість страхових агентів, що працюють на ринку Польщі, є мультиагентами, за спеціалізацією серед агентів переважають агенти з ризикового страхування, яких в 1,3 раза більше ніж агентів зі страхування життя.

Серед страхових брокерів Польщі більшість працюють як юридичні особи (11 брокерів), а інші – як фізичні особи (5 брокерів).

Основним показником розвитку ринку страхового брокерства є співвідношення кількості страхових компаній та страхових брокерів. У Польщі на одну страхову компанію припадає 15 страхових брокерів, що значно більше ніж в Україні.

Заслугує на увагу практика регулювання та особливості функціонування страхового посередництва в США.

У США органом страхового нагляду виступає Національна асоціація страхових комісарів NAIC, яка об'єднує представників органів влади 50-ти штатів США [10]. Некомерційною філією NAIC, яка веде реєстр страхових посередників, є Національний реєстр страхових виробників (The National Insurance Producer Registry, NIPR). Він був створений у 1996 році з метою побудови національного «сховища» інформації про ліцензування страхових агентів і брокерів (the Producer Database, PDB), бази ліцензованих страхових посередників (State Producer Licensing Database, SPLD), а також для створення мережі для спрощеного обміну інформацією між суб'єктами страхування (NIPR Gateway) [11].

Національний реєстр страхових виробників веде дані бази та на сайті публічно розміщує всю інформацію про ліцензованих страхових посередників. Він регулюється нормативними актами США та Законом про правдиві кредитні звіти (the Fair Credit Reporting Act) [12]. На сьогодні ліцензії мають близько 4 млн. страхових посередників (табл. 6).

В електронному реєстрі наводить інформація про страхових посередників така, як: демографія (ПІБ, дата народження та адреса проживання), інформація про ліцензії (штат видачі ліцензії, номер ліцензії, дата початку та закінчення дії ліцензії, тип / клас ліцензії, перелік повноважень страхового посередника), інформація про страхові компанії, з якими співпрацює страховий посередник, санкції з боку регуляторних органів (штрафи, конфіскація, шахрайство). Ця інформація оновлюється щодня після подачі необхідних даних від інших штатів [11].

Варто зазначити, що в США діяльність страхових брокерів регулюється кожним штатом окремо, а саме – Департаментом страхування штату. Більшість штатів вимагають, щоб посередник отримав ліцензію. Для того щоб отримати ліцензію брокера, як правило, необхідно пройти попередні курси ліцензування та скласти іспит. Далі страховий брокер повинен подати заяву (з додатком про оплату внеску) до регулятора стра-

Таблиця 4. Кількість страхових агентів Польщі в 2009–2010 роках

Спеціалізація	31.12.2009	31.12.2010
Агент зі страхування життя	10 995	9 895
Агент з ризикового страхування	12 293	12 847
Мультиагент	16 426	15 052
Загальна кількість	39 714	37 794

Джерело: [9].

Таблиця 5. Кількість страхових брокерів Польщі в 2009–2010 роках

Форма організації діяльності	Загальна кількість		Страхові брокери		Перестрахові брокери	
	31.12.2009	31.12.2010	31.12.2009	31.12.2010	31.12.2009	31.12.2010
Фізична особа	652	660	647	655	5	5
Юридична особа	280	295	270	284	10	11
Загальна кількість	932	955	917	939	15	16

Джерело: складено автором на основі [9].

Таблиця 6. Кількість страхових посередників по штатах у США в 2011 році

Штат	Кількість страхових посередників, тис. шт.	Найменування штату	Кількість страхових посередників, тис. шт.
Вашингтон	28,243	Алабама	81,117
Монтана	21,956	Джорджия	76,104
Північна Дакота	25,048	Південна Кароліна	59,239
Міннесота	47,053	Північна Кароліна	85,574
Орегон	38,844	Теннесі	96,405
Айдахо	35,043	Міссурі	61,630
Вайомінг	24,625	Іллінойс	91,682
Південна Дакота	31,182	Індіана	39,484
Небраска	33,662	Кентуккі	59,942
Айова	39,343	Вірджинія	34,091
Каліфорнія	43,677	Західна Вірджинія	73,571
Невада	22,279	Огайо	83,881
Юта	27,158	Пенсільванія	50,798
Колорадо	54,494	Нью-Йорк	46,979
Канзас	30,513	Мічиган	31,206
Міссурі	61,630	Вісконсін	30,485
Арканзас	1,223	Гаваї	6,681
Оклахома	57,100	Аляска	23,510
Техас	55,428	Мейн	5,736
Нью-Мехіко	17,686	Флорида	19,322
Арізона	26,456	Арканзас	51,233
Луїзіана	37,243	Міссісіпі	58,160

Джерело: складено автором на основі [10].

хового нагляду в штаті. Ця процедура існує для того, щоб орган страхового нагляду міг перевірити всі документи майбутнього брокера на відповідність нормам в даного штату [13].

Отримавши одного разу ліцензію, страхові брокери повинні продовжувати освіту. Більшість штатів мають угоди, у яких брокер з одного штату може бути ліцензований в іншому. В результаті федерального закону Грамма – Ліча – Блайлі, більшість штатів прийняли однакові закони ліцензування. Штат може анулювати або призупинити ліцензію страхового брокера, якщо посередник буде ненадійним чи некомпетентним.

Якщо фізична особа проходить тестування на отримання ліцензії страхового агента, його результати направляються в Департамент страхування штату. Коли фізична особа влаштовується на роботу в страхову компанію, вона оповіщає Департамент страхування штату про це, щоб у департаменті відзначили, з якою компанією пов'язаний агент.

Якщо агент планує працювати в декількох штатах, його компанія відправляє заявки «Агент іншого штату» в Департамент страхування цих штатів. Агент повинен отримати ліцензію від кожного штату для того, щоб вести свою діяльність у ньому (у деяких штатах для цього необхідно пройти повторне тестування). Наприклад, в штаті Техас можна перевірити існування і правомірність надання послуг страхового агента за допомогою сайту [14].

Отже, в США порівняно з європейськими країнами значно відрізняється система регулювання діяльності страхових посередників. Це пов'язано з існуванням історично англо-американської системи права в США та ліберальної децентралізованої моделі державного регулювання страхового ринку.

На сьогодні можна виокремити наступні особливості ліцензування страхових посередників у США:

1. *Види ліцензій.* У різних штатах можуть варіюватися. Наприклад, у Каліфорнії видають ліцензію окремо страховому агенту і окремо страховому брокеру, в Алабамі і Алясці не бачать різниці між цими посередниками, тому ліцензія видається як страховому виробнику. Це дозволяє будь-якій особі, що має ліцензію, на продаж страхових продуктів, являтися страховим брокером або страховим агентом.

2. *Вимога до освіти.* Також в кожному штаті описані свої правила. В одному – необхідно прийти і здати іспит, в іншому, перед здачею іспиту, необхідно прослухати курс лекцій. Наприклад, у штатах Каліфорнія передбачено 33 види страхових посередників [15]. У штаті Теннесі для отримання ліцензії на різні види страхування необхідно прослухати по 20 годин лекцій по наступних видах страхування [16]: страхування життя, страхування здоров'я, страхування нерухомості, страхування від нещасних випадків, особисте страхування.

3. *Внески і період складання іспитів.* В одних штатах потенційний страховий посередник може прийти в зручний для нього час в Центр тестування та здати іспит, в інших – тільки в певні дати протягом року. Внески варіюються від \$15 до \$60 – в залежності від штату і виду страхового посередництва.

4. *Період дії ліцензії.* Ліцензія страховим посередникам видається на два роки з можливістю продовження. Після першої здачі іспиту посередник повинен протягом 24 годин бути внесеним в електронну базу страхових посередників (the Producer Database, PDB) та базу ліцензованих страхових посередників (State Producer Licensing Database).

Доцільно розглянути досвід функціонування страхових посередників в Росії, де на ринку страхових послуг діють і страхові агенти і брокери. При цьому ліцензуванню підлягають лише страхові брокери. З 1 липня 2007 року в Росії введено обов'язкове ліцензування страхових і перестрахових брокерів. З більш ніж 1000 зареєстрованих до початку ліцензування страхових брокерів на 1 липня 2008 року ліцензії отримали, тільки 113 компаній і два індивідуальних підприємця.

Рішення про видачу ліцензії або про відмову у видачі ліцензії приймається Федеральною службою страхового нагляду (ФССН). Як показала практика, найбільші проблеми при отриманні брокерами ліцензій пов'язані саме з формами договорів, які, на думку представників ФССН, часто не відповідають вимогам Закону «Про організацію страхової справи в Російській Федерації». Загалом, рівень вимог до кваліфікації страхових брокерів значно нижче, ніж на розвинених ринках.

Брокери можуть реєструватися в наступних організаційно правових формах: індивідуальний підприємець, товариство з обмеженою відповідальністю, закрите акціонерне товариство, відкрите акціонерне товариство.

На сьогодні страхові брокери зареєстровані в 36 містах Російської Федерації [17]. При цьому в Єдиному державно-

му реєстрі суб'єктів страхової справи на 31.12.2011 зареєстровано лише 187 страхових брокера (табл. 7).

Слід зазначити, що в Росії кількість страхових брокерів значно менша, ніж у Польщі та США, а співвідношення між брокерами та страховими компаніями становить 1:3,5, тобто на один брокер у середньому обслуговує 3,3 страхові компанії, або на одного страховика припадає 0,28 страхових брокера. Це свідчить про низький рівень розвитку страхового посередництва в Росії.

Проаналізувавши зарубіжну практику функціонування страхових посередників та встановлені вимоги до їх діяльності, можна навести переваги та недоліки процедури та вимог ліцензування страхових посередників в різних країнах (табл. 8).

Висновки

Крім того, слід зазначити, що в Росії рівень вимог до кваліфікації страхових брокерів значно нижчий ніж в розвинених країнах, а для страхових агентів – практично відсутній (подібно до України). В США існує досить специфічна система регулювання діяльності страхових посередників, яка передбачає існування різних вимог до ліцензування страхових брокерів та агентів в залежності від штату. Дана система є не прийнятною для України. У всіх країнах ЄС законодавчо закріплені вимоги до про-

Таблиця 7. Кількість страхових брокерів, 2007–2011 роки

Показник	Рік				
	2007	2008	2009	2010	2011
Кількість страхових брокерів	87	127	144	165	187
Кількість страхових агентів	37056	20346	28736	29355	н/д
Кількість страхових компаній	849	777	693	600	660

Джерело: [17, 18].

Таблиця 8. Переваги та недоліки процедури та вимог ліцензування страхових посередників

Переваги	Недоліки
У Польщі	
Запобігання шахрайства серед страхових посередників	Початкові витрати на створення електронної бази
Поповнення державного бюджету за рахунок внесків при реєстрації страхового посередника	
Відповідність міжнародним вимогам сертифікації страхових посередників	
Прозорість діяльності страхових посередників	Необхідні підвищені кваліфікаційні вимоги до персоналу органу нагляду
Підвищення лояльності серед страхувальників	
Регулювання відносин між страховиками та страховими посередниками	
У США	
Існування електронної бази про ліцензовані страхових посередників	Різні вимоги до страхових посередників в 47 штатах США
Використання інформаційних технологій	Страховий посередник, зареєструвавшись в одному штаті, не має можливості, укласти договори в інших штатах, без попереднього ліцензування в цьому штаті
Можливість сплатити внесок через електронні платіжні засоби	
Розподіл страхових посередників за видами страхування	Можливість діяльності нерезидентів-посередників на страховому ринку США
Можливість діяльності нерезидентів-посередників на страховому ринку США	
У Росії	
При зменшенні кількості брокерів на страховому ринку Росії, залишаються лише кваліфіковані фахівці, які зможуть надати клієнтам необхідну захист	Відсутня сертифікація страхових агентів
	У багатьох страхових посередників страхові договори не відповідають законодавству Росії
	Підвищений рівень шахрайства серед страхових агентів при укладанні договорів, особливо автоцивілки

* Джерело: складено автором.

ходження страховими посередниками мінімально необхідної спеціальної підготовки. Причому скрізь страхові брокери підлягають обов'язковій реєстрації і внесенню в державний реєстр. У деяких країнах реєстрація обов'язкова і для агентів. У Польщі прийняті всі необхідні законодавчі заходи для регулювання ринку страхового посередництва. На нашу думку, дана система регулювання діяльності страхових посередників є досить ефективною і могла б бути адаптована в Україні.

Список використаних джерел

1. European Federation of Insurance Intermediaries (BIPAR). Офіційний сайт / [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: // <http://www.bipar.eu/>
2. The World Federation of Insurance Intermediaries (Wfii). Офіційний сайт / [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: // <http://www.wfii.net/en/insurance-intermediaries/their-role>
3. Maldives Monetary Fund. Офіційний сайт / [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: // <http://www.mma.gov.mv>
4. Про страхове посередництво: закон Польщі від 22 травня 2003. Офіційний сайт / [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: // <http://www.knf.gov.pl/index.html>
5. British Columbia, Canada Insurance Act. Офіційний сайт / [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: // <http://www.bclaws.ca>
6. Directive 2002/92/EC of the European Parliament / [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: // <http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=CELEX:32002L0092:EN:HTML>
7. Організація продажу страхових продуктів. Проблеми сертифікації страхових агентів. // Методичний журнал. – 2010 / [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: // http://www.reglament.net/ins/prod/2009_3_article.htm

8. Про Польщу по-Російськи. Офіційний сайт / [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: // http://www.polska.ru/polska/ekonomika/info_ubiezp.html
9. Komisja Nadzoru Finansowego. Офіційний сайт / [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: // <http://www.knf.gov.pl/>
10. National Association of Insurance Commissioners (NAIC). Офіційний сайт / [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: // http://www.naic.org/index_about.htm
11. National Insurance Producer Registry. Офіційний сайт / [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: // <http://www.nipr.com>
12. Federal Trade Commission. Офіційний сайт / [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: // <http://www.ftc.gov/os/statutes/fcra.htm>
13. Insurance Information. / [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: // <http://www.aninsuranceblog.com>
14. Texas Department of Insurance. Офіційний сайт / [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: // <http://www.txapps.texas.gov/NASApp/Tdi/TdiARManager>
15. California Department of Insurance. Офіційний сайт / [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: // <http://www.insurance.ca.gov>
16. How to Get an Insurance Agent or Broker's License in Tennessee / [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: // <http://feliciaawilliams.suite101.com/how-to-get-an-insurance-agent-or-brokers-license>
17. Федеральная служба страхового надзора России. Офіційний сайт / [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: // <http://www.fssn.ru>
18. Ассоциация Профессиональных Страховых Брокеров. Офіційний сайт / [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: // <http://www.insurancebroker.ru>

Н.М. ПРИТУЛЯК,
к.е.н., доцент, Київський національний економічний університет ім. В. Гетьмана,
Я.В. ГРИЦИНА,
студентка, Київський національний економічний університет ім. В. Гетьмана

Оптимізація фінансової структури як одна з основних задач фінансового менеджменту

У статті обґрунтовані базові критерії оптимізації фінансової структури. На підставі побудованих детермінованих моделей, що описують причинно-наслідкові зв'язки між фінансовим ризиком і фінансовою рентабельністю, визначені фактори, що раніше не розглядалися в дослідницькому арсеналі, але врахування яких є необхідним при формуванні прийнятної для підприємства пропорції між власним і позиковим капіталом.

Ключові слова: фінансовий леверидж, оптимізація фінансової структури, рентабельність власного капіталу, фінансова стійкість, фінансові ризики, вартість капіталу.

В статье обоснованы базовые критерии оптимизации финансовой структуры. На основе созданных детерминированных моделей, описывающих причинно-следственные связи между финансовым риском и финансовой рентабельностью, выявлены факторы, которые раньше не рассматривались в исследовательском арсенале, но учет которых является необходимым при формировании приемлемой для предприятия пропорции между собственным и заемным капиталом.

Ключевые слова: финансовый леверидж, оптимизация финансовой структуры, рентабельность соб-

ственного капітала, финансовая устойчивость, финансовые риски, стоимость капитала.

In the article the basic criteria optimization of financial structure are reasoned. On the basis of constructed factor systems that describe the causal relationship between financial risk and financial profitability, identified factors not previously considered in the research arsenal, but on the side of rationis necessary for the formation acceptable for enterprise proportion between equity and loan capital.

Keywords: value of equity and debt, optimization of the financial structure, profitability of own capital, own capital.

Постановка проблеми. У ринковій економіці, одним з основних принципів якої є принцип самофінансування, базовою проблемою є формування достатнього обсягу капіталу, необхідного для забезпечення заданих темпів економічного розвитку. І хоча питання формування, функціонування та відтворення капіталу розглядаються вченими понад 400 років, науковий інтерес, пов'язаний з пошуком можливостей удосконалення управління фінансовими ресурсами, і досі не зменшується.

Незважаючи на постійне обговорення і активне вивчення даних тематичних напрямів, дотепер відсутнє концептуальне і прикладне забезпечення процесів розвитку та ефективного використання фінансового потенціалу підприємства. Крім того, вплив джерел фінансування на зміну ринкової вартості компанії, що реалізується в межах теорії структури капіталу, розглядається не з позиції багатокритеріального завдання оптимізації останньої, а ізолювано, в межах одного (суб'єктивно обраного) критерію.

Зважаючи на те, що фінансовий менеджмент характеризується високим динамізмом своїх підходів і методів, він потребує постійного пошуку нових засобів обґрунтування управлінських рішень, фінансових інструментів їх реалізації. В зв'язку з цим на сучасному етапі очевидна потреба у формуванні нового механізму управління фінансовими ресурсами, орієнтованого на компромісну концепцію структури капіталу, яка б охоплювала і вивчала більш широкий спектр чинників у їх взаємозв'язку і впливі на співвідношення власного і позикового капіталу.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Важливість питання оптимізації фінансової структури пояснює існування великої кількості наукових праць з даної тематики. Серед них варто назвати роботи Ф. Модільяні, М. Міллера, Майєрса, які були основоположниками в дослідженні проблем формування і використання капіталу. Сучасний розвиток даного наукового напрямку забезпечує чимало відомих вітчизняних і російських вчених, таких як І.О. Бланк, І.Т. Балабанов, В.В. Бочаров, О.В. Єфімова, В.В. Ковальов, М.Я. Коробов, Є.С. Стоянова, Т.В. Теплова, О.О. Терещенко та ін.

Однак, незважаючи на значний внесок цих та інших учених у дослідження даної проблематики, питання визначення оптимального співвідношення між власним і позиковим

капіталом із врахуванням індивідуальних особливостей фінансово-господарської діяльності підприємства, яке було б прийнятним для практики фінансового менеджменту, ще й досі залишається не вирішеним.

З огляду на це **метою статті** є узагальнення теоретичних підходів до розкриття суті фінансової структури капіталу, визначення її базових критеріїв та розширення спектру факторів, врахування яких є необхідним при оптимізації останньої.

Виклад основного матеріалу. Трансформація економічних відносин на сучасному етапі розвитку економіки потребує значних грошових вкладень, тому кожен суб'єкт господарювання самостійно вирішує питання забезпеченості своєї діяльності необхідним обсягом фінансових ресурсів. Вибір варіантів, форм, умов та джерел залучення останніх визначає структуру капіталу, яка являє собою співвідношення власних і позикових коштів.

Структура капіталу, який використовується підприємством, визначає аспекти не лише фінансової, а й операційної та інвестиційної діяльності, та здійснює безпосередній вплив на фінансовий стан підприємства та кінцеві результати його діяльності [1, с. 426].

Так, якщо у структурі джерел домінує власний капітал, це призводить до зміцнення стабільності підприємства, підвищення його фінансової незалежності. Однак наслідком обрання такої стратегії фінансування є невисокий рівень доходності, обмеженість можливостей підприємства в розширеному відтворенні.

Використання ж позикових коштів поряд із власними джерелами фінансування може забезпечити як стрімке зростання підприємства, так і призвести до посилення його фінансової залежності від зовнішніх джерел, до неплатоспроможності і банкрутства. Все залежить від обсягів сформованих зобов'язань та можливості підприємства щодо їх своєчасного погашення [2, с. 27]. Однак спроможність підприємства розраховуватися по своїм боргам визначається розміром власних коштів. Ось чому пошук оптимального співвідношення між власним і позиковим капіталом є одним із важливих завдань, що вирішуються в процесі управління джерелами фінансування.

До основних показників, що характеризують структуру капіталу, відносять: коефіцієнт фінансової незалежності ($K_{фн}$) коефіцієнт фінансової стійкості ($K_{фс}$) коефіцієнт фінансування ($K_{ф}$) та деякі інші. Основне призначення даних показників полягає в тому, щоб визначити рівень фінансової стійкості підприємства. Їх розраховують за наведеними нижче формулами.

Коефіцієнт фінансової незалежності ($K_{фн}$)

$$K_{фн} = \frac{BK}{\sum K},$$

де BK власний капітал, $\sum K$ сукупний капітал. Він визначає частку коштів, вкладених власниками підприємства в загальну вартість майна.

Коефіцієнт фінансової стійкості ($K_{фс}$):

$$K_{\phi c} = \frac{BK + Дзоб.}{\Sigma K},$$

де *Дзоб.* довгострокові зобов'язання. Значення коефіцієнта відображає частку довгострокових пасивів у складі сукупного капіталу, тобто тих джерел фінансування, які підприємство може використовувати у своїй діяльності тривалий час.

Коефіцієнт фінансування (K_{ϕ}):

$$K_{\phi} = \frac{BK}{PK},$$

де *PK* позиковий капітал. Коефіцієнт показує, яка частка діяльності підприємства фінансується за рахунок власних, а яка – за рахунок позикових коштів.

Розгляд коефіцієнтів, що характеризують структуру капіталу, зазвичай здійснюється з метою характеристики ризику підприємства. Чим більше частка суми боргу, тим вище потреба в грошових коштах, необхідних для його обслуговування. Зростання ж частки власного капіталу в структурі джерел фінансування позитивно впливає на фінансову стійкість підприємства і, відповідно, зменшує ризик втрати платоспроможності і банкрутства.

Однак вирішуючи задачу забезпечення фінансової незалежності слід враховувати, що зниження рівня фінансових ризиків супроводжується скороченням розміру прибутку, оскільки, як відомо, між даними показниками існує прямий зв'язок. Справедливість сказаного можна підтвердити розглядом фінансової ситуації на логічному рівні. Так, якщо підприємство обирає в якості домінуючого джерела лише власний капітал (а він, як відомо, є обмеженим в обсягах), то відчуває певний дефіцит коштів, необхідних йому для здійснення реконструкції, модернізації та інших заходів, що забезпечують можливість економічного розвитку і виходу на інший, більш масштабний рівень діяльності, результати якої, відповідно, формують набагато більшу масу прибутку. Саме тому суттєве розширення операційної та активізація інвестиційної діяльності не можливі без залучення позикового капіталу, але він генерує найбільш небезпечні фінансові ризики, – «ризик зниження фінансової стійкості» і «втрати платоспроможності», рівень яких зростає пропорційно росту його частки в складі джерел. З огляду на це задача фінансового менеджменту зводиться до необхідності забезпечення максимального прибутку в межах прийнятного фінансового ризику, рівень якого має визначатися оптимальним співвідношенням між позиковим і власним капіталом.

Однак єдиних рецептів оптимального співвідношення джерел фінансування не існує, причому не лише для ідентичних підприємств, а й для одного підприємства, що перебуває на різних стадіях свого розвитку та в умовах різної кон'юнктури товарного та фінансового ринків [1, с. 445]. Тому при формуванні фінансової структури рекомендується досліджувати наслідки залучення позикових коштів [3, с. 156]. В зв'язку з цим слід враховувати дію об'єктивного фактору (фінансового левериджу), який виникає із залученням позикового капіталу у якості джерел фінансування підприємства, що дозволяє йому отримати додатковий прибуток на власний капітал. По-

казник, що відображає рівень додатково утворюваного прибутку на власний капітал при різній частці використання позикових коштів, називається ефектом фінансового важеля і розраховується за формулою:

$$ЕФВ = (ROA - Ц_{ПК}) * (1 - K_{оп.}) * \frac{PK}{BK},$$

де *ROA* – валова рентабельність активів підприємства, %; $Ц_{ПК}$ – ціна позикового капіталу (розмір відсотків за позиковий капітал), %;

$\frac{PK}{BK}$ – співвідношення позикового капіталу до власного (фінансова структура);

$K_{оп.}$ – коефіцієнт оподаткування.

Розглядаючи модель ефекту фінансового важеля, можна виділити в ній три основні складові: 1) диференціал фінансового левериджу ($ROA - Ц_{ПК}$), який визначає різницю між коефіцієнтом валової рентабельності активів і середнім розміром відсотків за кредит; 2) податковий коректор $(1 - K_{оп.})$; 3) плече фінансового важеля (PK/BK), яке являє собою співвідношення позикового і власного капіталу. Наявність в моделі останнього компоненту вказує, що залучення позикового капіталу впливає не лише на зростання фінансової рентабельності¹ підприємства, а й на зниження його фінансової стійкості, підвищення рівня ризику банкрутства.

Сказане дозволяє погодитися з думкою більшості вчених, які під оптимальною фінансовою структурою розуміють таке співвідношення власних і позикових коштів, при якому забезпечується найбільш ефективна пропорційність між коефіцієнтами фінансової стійкості і фінансової рентабельності [4, с. 355]. Однак не всі дослідники дотримуються такої позиції. Де хто з них вважає, що критеріями оптимізації структури капіталу є мінімізація його вартості [5] або максимізація вартості компанії [6].

Але за нашим переконанням дані критерії пов'язані із тими, що названі вище: вони є або похідними, або обумовлюють їх рівень. Сказане нескладно довести, в тому числі і шляхом порівняння алгоритмів визначення середньозваженої ціни капіталу (*WACC*) та ефекту фінансового важеля (*ЕФВ*).

Так, середньозважена ціна капіталу визначається за формулою [7, с. 358]:

$$WACC = B_{BK} * \frac{BK}{\Sigma K} + B_{ПК} * \frac{PK}{\Sigma K},$$

де $B_{BK}(B_{ПК})$ вартість власного (позикового) капіталу, %.

Отже очевидно, що при певній вартості власного капіталу, яка є майже незмінною на підприємстві, мінімізація ціни сукупного капіталу можлива при забезпеченні змін питомої ваги основних джерел фінансування та знаходженні більш дешевих коштів, що залучаються на позиковій основі.

Такі самі складові має і ефект фінансового важеля, алгоритм розрахунку якого доводить, що від частки і вартості по-

¹ Слід зауважити, що такі наслідки залучення позикового капіталу можливі лише тоді, коли економічна рентабельність підприємства перевищує вартість позикових коштів.

зикового капіталу (при інших рівних умовах) залежить рентабельність власного капіталу. Таким чином, із впевненістю можна зазначити, що підвищення рівня даного показника, можливе за умов оптимізації частки і мінімізації вартості позикового капіталу, оскільки це дозволить збільшити диференціал фінансового левериджу. Останній, як відомо, є головною умовою формування його позитивного ефекту. Чим вище позитивне значення диференціалу, тим вищою буде фінансова рентабельність підприємства.

Для розгляду ще одного критерію – «максимізації вартості компанії» – необхідно зважити на те, що ринкова вартість підприємства передусім пов'язана із його здатністю генерувати грошові потоки, забезпечувати зростання вартості власного капіталу [8, с. 90]. Однак реалізувати ці завдання без знаходження компромісу між рентабельністю власного капіталу та ризиком втрати платоспроможності практично неможливо. Саме тому вчені справедливо зазначають: «Оскільки між прибутковістю та ризиком існує пряма залежність, то ринкова вартість компанії підвищується за двох обставин: підвищення прибутків за постійного рівня ризику або зниження ризику за умови стабілізації прибутковості» [9, с. 16], у нашому випадку прибутковості власного капіталу.

Фінансова рентабельність (ROE) – рентабельність власного капіталу) є одним із найважливіших показників ефективності його використання, оскільки характеризує здатність цього джерела генерувати певний розмір прибутку.

Зважаючи на те що чистий прибуток, який знаходиться в чисельнику показника:

$$ROE = \frac{ЧП_p}{BK},$$

де $ЧП_p$ чистий прибуток підприємства, є джерелом поповнення власного капіталу, то розрахований таким чином коефіцієнт є вимірником приросту останнього.

Здатність власного капіталу до самозростання характеризує високий рівень формування і ефективний розподіл прибутку підприємства, його спроможність підтримувати фінансову рівновагу за рахунок внутрішніх джерел, здійснювати ефективну фінансово-господарську діяльність.

Одним із шляхів підвищення фінансової рентабельності є зменшення суми власних коштів. Але якщо загальна потреба підприємства в фінансових ресурсах визначена, то скорочення власних джерел фінансування має бути компенсоване збільшенням величини позикового капіталу. І хоча використання останнього дозволяє значно розширити обсяги господарської діяльності, підвищити ринкову вартість підприємства, не варто забувати, що з його появою з'являється небезпека втрати платоспроможності і погіршення фінансової стійкості. Зв'язок між фінансовою доходністю та фінансовим ризиком описує двофакторна модель рентабельності власного капіталу:

$$ROE = \frac{ЧП_p}{\sum K} * \frac{\sum K}{BK},$$

$\frac{ЧП_p}{\sum K}$ – перший фактор – рентабельність авансованого в діяльність підприємства капіталу;

$\frac{\sum K}{BK}$ – другий фактор – фінансова структура капіталу.

Наведена математична залежність доводить, що в міру зниження рентабельності сукупного капіталу підприємство має збільшувати ступінь фінансового ризику, щоб забезпечити бажаний рівень доходності власного капіталу [10, с. 207–208]. Формалізуючи причинно-наслідкові зв'язки, що існують між результативним і факторними показниками, наведена факторна система дозволяє усунути недолік, що існує в практиці фінансового менеджменту, коли багатокритеріальне завдання оптимізації джерел фінансування зводять до якогось одного критерію: або до мінімізації рівня фінансової рентабельності, або до мінімізації рівня фінансових ризиків.

Зважаючи на те що ці та інші факторні моделі можуть розглядатися як інструменти пошуку чинників, що впливають на структуру капіталу, а тому мають бути враховані в процесі її оптимізації, розширимо наведену вище модель:

$$ROE = \frac{ЧП_p}{V_p} * \frac{V_p}{\sum K} * \frac{\sum K}{BK},$$

де V_p чистий дохід від реалізації продукції;

$\frac{ЧП_p}{V_p}$ – перший фактор, – рентабельність продажу;

$\frac{V_p}{\sum K}$ – другий фактор, – капіталовіддача.

Визначені в результаті моделювання фактори та характер зв'язків між ними дозволяють стверджувати, що зміни в фінансовій структурі (наприклад, на користь збільшення позикового капіталу), можливі лише за умов підвищення рентабельності продажу продукції та рівня ділової активності підприємства.

Вирішення окреслених завдань передбачає: пошук шляхів оптимізації витрат, виявлення резервів їх економії, а також розробку цінової політики, яка б забезпечувала не лише покриття витрат і отримання прибутку, а й була зорієнтованою на прискорення збуту продукції та досягнення конкурентних переваг [11, с. 130–137].

Задля прискорення швидкості обертання сукупного капіталу (мова йде про другий фактор в моделі) окрім означених заходів, необхідна оптимізація його величини, тобто визначення потреб підприємства в фінансових ресурсах.

При умові невідповідності фактичної величини сукупного капіталу потребам підприємства в ньому, необхідний до залучення обсяг позикових коштів, який визначається як різниця між сумою загальних і власних джерел фінансування, також буде невиправдано завищеним або заниженим. Це призведе до того, що утворена структура капіталу (як в одному, так і в іншому випадках) не забезпечить оптимальну пропорцію між його основними складовими. Крім того, сума передбачених до сплати відсотків за користування позиковим капіталом та

платежі, що пов'язані з його обслуговуванням, сформують необґрунтовані витрати, що позначаться на сумі прибутку, і як наслідок, – на рівні фінансової рентабельності.

Зважаючи на те що швидкість обертання сукупного капіталу, окрім сказаного, визначається також і часткою вкладених коштів в мобільну складову майна, розглянемо ще одну факторну залежність, яка є певним розвитком попередньої і має вид:

$$ROE = \frac{ЧП_P}{V_P} * \frac{V_P}{OA} * \frac{OA}{\sum K} * \frac{\sum K}{BK},$$

де OA – оборотні активи підприємства;

$\frac{V_P}{OA}$ – другий фактор, – коефіцієнт оборотності оборотних

активів;

$\frac{OA}{\sum K}$ – третій фактор, – питома вага оборотних активів в

загальній їх величині,

Дана модель переконує, що збільшення частки позикових коштів в складі джерел можливе, якщо на підприємстві впроваджуються заходи щодо прискорення оборотності поточних активів (на це вказує другий фактор моделі), а також досягнута оптимальна пропорція між необоротними і оборотними активами (ступінь раціональності складу активів визначає третій фактор моделі).

Підприємство з високою швидкістю обертання оборотного капіталу може мати більшу частку позикових джерел в загальній їх величині, оскільки: по-перше, здатне забезпечити стабільний притік грошових коштів, необхідних йому для погашення своїх боргів; по-друге, формує більший прибуток, який обумовлює зростання фінансової рентабельності.

Щодо іншого фактору, то без вирішення питання вдосконалення складу майна, неможливо сформувати оптимальну фінансову структуру, особливо зважаючи на те, що фінансування необоротних та оборотних активів здійснюється за рахунок різних джерел (у відповідності із «правилом забезпечення фінансової стійкості»). Так, невиправдано велика чи мала величина будь-якої з складових майна призведе і до необґрунтованого залучення коштів з рекомендованих для їх придбання джерел. Крім того, невідповідність наявних майнових цінностей (необоротних чи оборотних активів) потребам підприємства в них, знизить розмір прибутку порівняно з тим, що обумовлений їх потенційною спроможністю до генерування останнього.

Сказане звертає увагу на те, що при пошуку оптимального співвідношення між власним і позиковим капіталом, необхідно зважувати на всі особливості діяльності підприємства, в тому числі і на ті, що пов'язані з його галузевою належністю. Тобто необхідне врахування якомога більшого числа факторів, що впливають на структуру капіталу².

З цією метою розглянемо ще одну модель:

$$ROE = \frac{ЧП_P}{V_P} * \frac{\sum K}{BK} * \frac{КП}{\sum K} * \frac{OA}{КП} * \frac{V_P}{OA},$$

де $КП$ короткострокові позикові кошти.

Даний формалізований опис зв'язків між факторами, що змодельований в контексті компромісної концепції управління фінансовою стійкістю і фінансовою рентабельністю, дозволяє переконатися, що ефективна пропорційність між ними залежить також і від ліквідності активів підприємства (на це вказує четвертий фактор моделі, що представлений коефіцієнтом поточної ліквідності). Однак мова не йде про необхідність постійного підвищення показника, оскільки діє обмеження у вигляді коефіцієнту оборотності оборотних активів (він є п'ятим фактором моделі)³. Завдання управління структурою капіталу зводиться до необхідності досягнення підприємством нормативних значень коефіцієнту поточної ліквідності⁴ та формування прийнятних йому обсягів поточних зобов'язань. У цьому вкотре проявляється тісний зв'язок, що існує між активами і пасивами балансу підприємства.

Висновки

Таким чином, результати даної роботи дозволяють сформулювати певні положення, корисні для практичного застосування:

1. Основними індикаторами фінансової структури є фінансова стійкість та фінансова рентабельність. Тому формування оптимальної пропорції між власним і позиковим капіталом передбачає пошук компромісу між даними критеріями.

2. Оскільки оптимальна структура капіталу не є стабільною і залежить від змін зовнішнього і внутрішнього середовища підприємства, то з метою забезпечення максимальної фінансової доходності в межах прийнятного фінансового ризику необхідне врахування факторів, що на них впливають.

3. Результати проведеного дослідження переконують, що представлений в літературі перелік чинників впливу на структуру капіталу не є повним⁵.

Зважаючи на те що успіх у фінансовому менеджменті можливий лише на підставі комплексного підходу до вивчення питань, то розширення спектру цих чинників лише сприятиме практичному розв'язанню проблеми оптимізації фінансової структури.

4. Завдяки розгляду факторних систем, що описують причинно-наслідкові зв'язки між рентабельністю власного капіталу і ризиком втрати фінансової стійкості, були виявлені додаткові фактори, які поряд з іншими повинні бути враховані при пошуку оптимальної пропорції між власним і позиковим

² Вчені справедливо зазначають, що на сучасному етапі розвитку фінансової теорії щодо управління структурою капіталу, однією з основних проблем фінансового менеджменту є необхідність врахування більш широкого спектру факторів, ніж є сьогодні в дослідницькому арсеналі [12, 165].

³ При невиправданому підвищенні коефіцієнту поточної ліквідності, обумовленому випереджаючим зростанням поточних активів над темпами змін поточних зобов'язань, відбувається уповільнення швидкості обертання оборотного капіталу, (тобто зниження п'ятого фактору моделі), що не призведе до зростання рентабельності власного капіталу.

⁴ Вони є індивідуальними для кожного підприємства, але орієнтовний нормативний рівень коефіцієнту визначений в інтервалі від 1,5 до 2.

⁵ До них зазвичай відносять: коефіцієнт операційного левелі, кон'юнктуру товарного і фінансового ринків, стадію життєвого циклу підприємства, спосіб розміщення джерел фінансування в активах підприємства, структуру витрат, швидкість обертання оборотних коштів тощо.

капіталом. Мова йде про необхідність: врахування рівня і динаміки змін рентабельності продажу продукції, а також рівня капіталовіддачі; визначення шляхів оптимізації суми витрат, виявлення резервів її економії; вдосконалення цінової політики, встановлення диференційованих цін, впровадження гнучкої системи знижок; забезпечення відповідності фактичної величини сукупного капіталу потребам підприємства в ньому; встановлення раціональної пропорції між необоротними і оборотними активами; визначення і дотримання нормативного рівня коефіцієнту поточної ліквідності.

Список використаних джерел

1. Бланк И.А. Основы финансового менеджмента. Т. 1. – К.: Ника-Центр, 1999. – 592 с.
2. Притуляк Н.М. Ознаки фінансової стійкості – теоретична основа моделювання факторних систем // Економіка. Фінанси. Право. – 2011. – № 1. – С. 26–31.
3. Ефимова О.В. Финансовый анализ: современный инструмент для принятия экономических решений: учебник / О.В. Ефимова. – М.: Издательство «Омега-Л», 2009. – 350 с.
4. Подольська В.О. Фінансовий аналіз: навч. посіб. / В.О. Подольська, О.В. Ярш. – К.: Центр навч. л-ри, 2008. – 392 с.

5. Ван Хорн Дж. С., Вахович Дж. М. Основы финансового менеджмента: Пер. с англ. – М.: ООО «ИД Вильямс», 2010. – 781 с.
6. Коваленко Л.О., Ремньова Л.М. Фінансовий менеджмент: Навч. посіб. – К.: Знання, 2005. – 302 с.
7. Терещенко О.О. Фінансова діяльність суб'єктів господарювання: Навч. посібник. – К.: КНЕУ, 2003. – 554 с.
8. Івасів І.Б. Економічна модель аналізу результативності управління в контексті вартісно-орієнтованого банківського менеджменту // Фінанси, облік і аудит: Наук. зб. Вип. 14 / Відп. ред. А.М. Мороз. – К.: КНЕУ, 2009. – С.87–101.
9. Примостка Л.О. Фінансовий менеджмент у банку: Підручник // 2-ге вид., доп. і перероб. – К.: КНЕУ, 2004. – 468 с.
10. Білик М.Д., Павловська О.В., Притуляк Н.М., Невмержицька Н.Ю. Фінансовий аналіз: Навч. посіб. Р. 5. – К.: КНЕУ, 2005. – 529 с.
11. Притуляк Н.М., Павловська О.В. Вплив цінової стратегії на ефективність використання оборотних коштів підприємства // Фінанси, облік і аудит: Наук. зб. Вип. 6 / Відп. ред. А.М. Мороз. – К.: КНЕУ, 2005. – С. 130–137.
12. Диденко В.Ю. Оптимизация структуры капитала и ее влияние на рыночную стоимость страховой организации // Аудит и финансовый анализ. – 2009. – №3. – С. 162–168.

О.В. ТРИГУБ,
к.е.н., асистент, Київський національний університет ім. Т. Шевченка,
Р.С. МИКОЛАЄНКО,
магістр, Київський національний університет ім. Т. Шевченка

Сучасні підходи до управління власним капіталом банків

У статті розглянуто сучасну практику управління власним капіталом банків в Україні та за кордоном. Визначено шляхи підвищення капіталізації банківської системи України.

Ключові слова: банк, власний капітал, капіталізація, механізм управління.

В статье рассмотрена современная практика управления собственным капиталом банков в Украине и за рубежом. Предложены меры повышения капитализации банковской системы Украины.

Ключевые слова: собственный капитал, банк, капитализация, механизм управления.

The article considers practical aspects of bank own capital managing in Ukraine and abroad. Methods of the Ukrainian banking system's capitalization growth are defined.

Keywords: bank, own capital, capitalization, regulatory mechanism.

Постановка проблеми. У сучасній економічній системі, де провідну роль відіграє фінансовий сектор, особливо жорсткими є вимоги до діяльності банківських установ. Як ключові посередники грошового обігу й постачальники інвестиційних ресурсів в національну економіку банки виконують соціально важливу роль у суспільстві.

Як відомо, інвестиційний потенціал будь-якої фінансово-кредитної установи залежить від величини капіталу, яким вона володіє. У банків питома вага власного капіталу в сукупних фінансових ресурсах є суттєво меншою, ніж у звичайних підприємств. Утім цей показник слугує ключовим індикатором рівня надійності банку, джерелом фінансування довгострокових інвестицій, а також буфером, що поглинає його втрати від ризиків і негативного впливу зовнішнього середовища в часи фінансово-економічної нестабільності.

Нехтування вимогами чинного законодавства, рекомендаціями міжнародних організацій з банківського нагляду щодо дотримання належного рівня капіталізації банківських установ при проведенні тих чи інших операцій може призвести не лише до негативних наслідків для самого банку, до втрати довіри його вкладників, а й до дестабілізації та кризи у фінансовому секторі країни. Підтвердженням цього, зокрема, є події останньої масштабної фінансової кризи 2008 року.

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Сьогодні наявність у банків достатнього за обсягами й адекватного здійснюванню активним операціям власного капіталу є необхідною умовою успішної банківської діяльності, підтвердженням його спроможності до розвитку й збільшення інвестиційної активності. Запорукою ж цьому має бути ефективна система управління власним капіталом.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Серед зарубіжних вчених, які вивчають проблеми забезпечення належного рівня капіталізації банків, привертають увагу наукові праці П. Бондарчука, О. Лаврушина, В. Мануйленко, Ф. Мишкіна, Г. Панова, П. Роуза, Д. Сінкі, В. Уоскіна. Різноманітні аспекти управління капіталом банку досліджували у своїх роботах і українські вчені, серед яких В. Базилевич, М. Боровікова, З. Васильченко, Н. Версаль, А. Вожжов, В. Коваленко, Б. Луців, І. Лютий, В. Міщенко, С. Науменкова, К. Черкашина та інші.

Проте низка важливих питань стосовно розбудови ефективної системи управління власним капіталом банків залишаються дискусійними та потребують подальших досліджень. Зокрема, актуальною залишається проблема імплементації нових вимог до капіталу за Базель III та їхній вплив на рівень капіталізації вітчизняної банківської системи.

Метою статті є обґрунтування необхідності вдосконалення механізму управління власним капіталом вітчизняних банків та визначення оптимальних шляхів підвищення рівня капіталізації банківської системи України.

Виклад основного матеріалу. Як правило, під капіталом банку розуміють спеціально створені фонди і резерви, що перебувають у користуванні банку та призначені для забезпечення його фінансової стійкості, комерційної, господарської діяльності та відшкодування можливих збитків [1, с. 206]. Капітал банку має три основні форми прояву: власний, залучений та запозичений капітали.

На відміну від звичайних підприємств лєвова частина у структурі ресурсної бази кожного банку припадає на залучені та позичені кошти. Однак це жодним чином не зменшує значущість власного капіталу для повноцінного функціону-

вання банківської установи. Зокрема, на власний капітал банку покладається виконання таких важливих функцій:

- захисної – страхування вкладів і депозитів у разі банкрутства банку;
- оперативної – за рахунок власного капіталу після державної реєстрації банк може розпочати свою діяльність;
- регулюючої – наявність достатнього за розмірами власного капіталу дозволяє забезпечити виконання банками нормативних вимог центрального банку;
- індикативної – величина власного капіталу впливає на рівень довіри до банку з боку вкладників та кредиторів [2].

На макроекономічному рівні величина власного капіталу є основою кредитно-інвестиційного потенціалу банківського сектору економіки, запорукою його надійності та подальшого розвитку. Очевидним є той факт, що у висококапіталізованих банків більші інвестиційні можливості, оскільки вони ефективніше виконують функцію перерозподілу фінансових ресурсів в національній економіці за рахунок економії на масштабах. Тому для них характерна вища стійкість до проявів фінансово-економічної нестабільності. І навпаки, низька капіталізація банківського сектору економіки країни обмежує можливості щодо її сталого розвитку.

Власний капітал банку складається зі статутного капіталу (внесків акціонерів банку), резервного капіталу та нерозподіленого прибутку.

Для з'ясування можливих напрямів підвищення ефективності управління власним капіталом банків в Україні проведемо дослідження сучасного рівня їхньої капіталізації. Станом на 1 січня 2013 року ліцензію НБУ на здійснення банківської діяльності мали 176 банків, один із яких – ПАТ «Родовід Банк» – володіє ліцензією санаційного банку.

На початку 2013 року капітал банків в Україні становив 169,8 млрд. грн., що на 14,3 млрд. грн. (або на 9%) більше, ніж на початку 2011 року (рис. 1). Щодо частки власного капіталу в пасивах банків, то на початку 2013 року цей показник становив 15,1%, що лише на 2,6 п.п. більше аналогічного показника 2007 року [3].

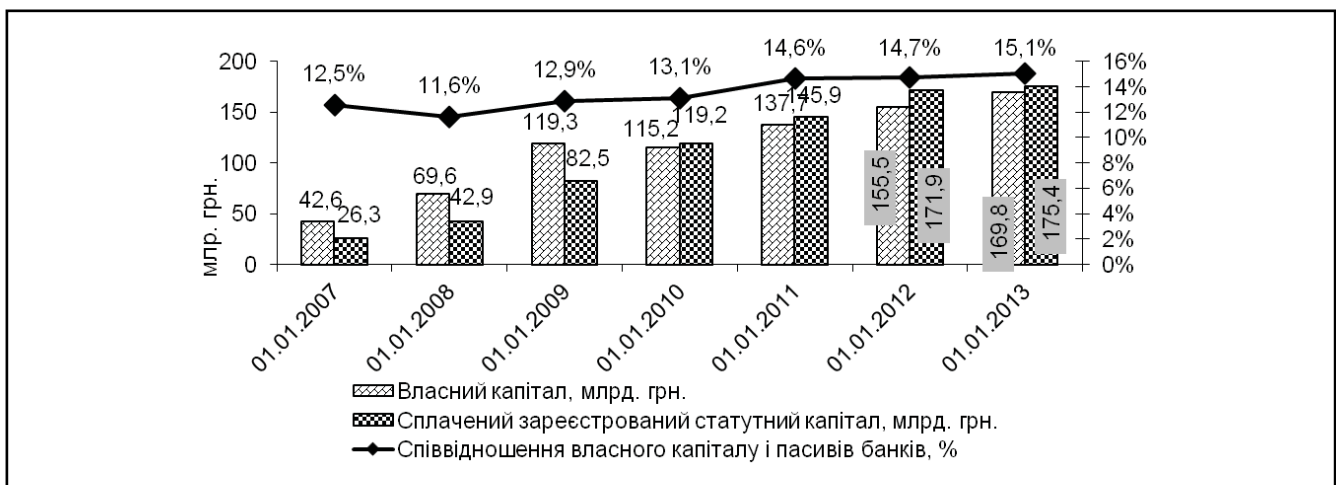


Рисунок. 1. Динаміка власного капіталу банків України у 2006–2012 роках

Складено на основі [3].

Як видно на рис. 1, у порівнянні з докризовими показниками 2007 року власний капітал вітчизняних банків зріс практично у чотири рази. Таке зростання власного капіталу банків загалом відбулося завдяки збільшенню сплаченого зареєстрованого статутного капіталу, який є основною складовою власних ресурсів вітчизняних банків. До того ж унаслідок зростання розміру непокритих збитків, обумовлених наслідками фінансової кризи, у 2009–2012 роках сума статутного капіталу перевищувала суму власного капіталу банків в Україні.

Особливістю вітчизняної банківської системи є достатньо висока частка іноземного капіталу в статутному капіталі банків – 39% станом на 01.01.2013. Це на 11,4 п.п. більше, ніж у 2006 році (рис. 2). Така тенденція пояснюється, з одного боку, підвищеним інтересом іноземних інвесторів до вітчизняного банківського сектору та активною реєстрацією у 2007–2008 роках в Україні банків з іноземним капіталом (за два роки – 18 банків, з них п'ять – зі 100% іноземним капіталом) [3], а з іншого – підвищенням рівня капіталізації українських «дочок» із боку іноземних материнських банківських установ у 2010–2011 роках, що обумовлювалося наслідками фінансово-економічної нестабільності.

Як відомо, основним макроіндикатором, що використовується при оцінці рівня капіталізації банківського сектору, в тій чи іншій країні є відношення величини власного капіталу банків до національного ВВП. Відповідно до світової практики власний капітал банківської системи, достатній для обслуговування відтворювального процесу, має становити не менше 6–7% ВВП [4, с. 304].

Проведений аналіз рівня капіталізації банківської системи України за період 2007–2012 років доводить, що за цим критерієм капіталізація вітчизняного банківського сектору вже давно досягла мінімально допустимого значення (рис. 2). У 2012 році співвідношення власного капіталу банків до ВВП України становило 11,8%, що на 1,1 п.п. менше, ніж у 2009–2011 роках (12,6–12,7%), та на 4 п.п. більше показника 2007 року. На початку 2013 року вказаний індикатор становив 12,1%.

Як бачимо з рис. 1, значення показника співвідношення власного капіталу банків та ВВП почало перевищувати реко-

мендовану граничну межу в 6–7% починаючи з 2006 року. Така тенденція була обумовлена масовим надходженням в Україну іноземного банківського капіталу зі світовими вимогами до рівня капіталізації; активним нарощуванням капіталу українськими банками, які не мали зовнішніх фінансових ін'єкцій; прогнозуванням кредитної експансії в наступні роки тощо.

Таким чином, в Україні відбулося збільшення балансового капіталу банків. Для порівняння зазначимо, що в промислово розвинених країнах – членах ЄС, а також у Росії відношення власного капіталу банків до ВВП становить понад 40% [5, с. 37]. З урахуванням цього, а також існуючого попиту на банківські кредити в Україні досягнутий на сьогодні рівень зазначеного індикатора слід вважати недостатнім.

Нині основною темою суперечок між банкірами є також питання щодо достатності власного капіталу вітчизняних банків для покриття банківських ризиків. Як свідчать офіційні статистичні джерела, у різні часи – навіть в умовах фінансово-економічної нестабільності 2008–2010 років – показник достатності регулятивного капіталу банків в Україні коливався в межах від 14 до 18% при мінімально необхідному значенні – не менше 10% [3].

Особливо гостро цим питанням переймалися вітчизняні банки в період останньої фінансової кризи. Як видно на рис. 3, ще у 2007 році темпи приросту активів банків перевищували темпи приросту капіталу. Проте починаючи з 2008 року до 2012 року спостерігається тенденція перевищення темпів приросту капіталу, особливо статутного капіталу банків над темпами зростання активів.

Разом із тим з 2009 року значно погіршився показник рентабельності власного капіталу банків в Україні. Якщо у 2008 році значення цього показника становило 8,5%, то у 2009 році – 32,5%, у 2010 році – 10,2%, у 2011 році – 5,3%, і лише у 2012 році вдалося досягти додатного значення 3% [3]. Такі обставини свідчать про наявність значних труднощів із нарощуванням власного капіталу банків за рахунок прибутку. А отже, наслідки фінансової кризи подолані ще не повністю, мають суттєвий вплив на ситуацію у вітчизняному банківському секторі та зумовлюють перегляд підходів до управління власним капіталом банків.

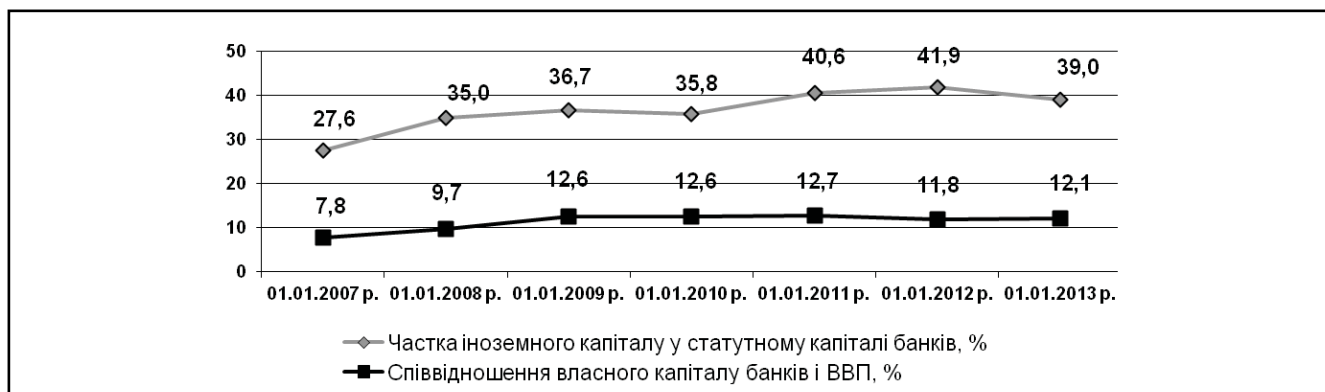


Рисунок. 2. Динаміка частки іноземного капіталу в статутному капіталі банків та співвідношення власного капіталу банків до ВВП України у 2006–2012 роках

Складено на основі [3].

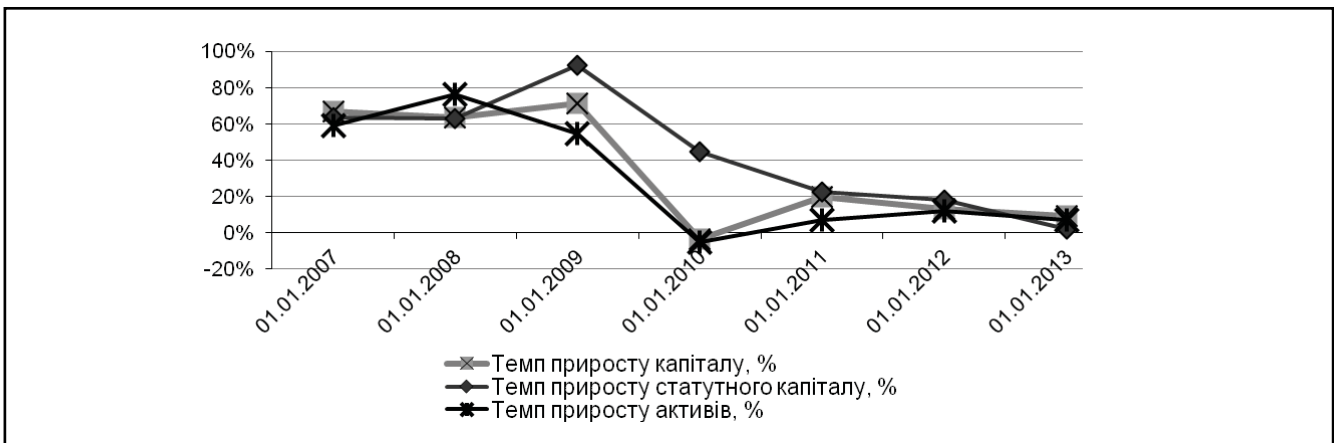


Рисунок 3. Динаміка темпів зростання активів, власного та статутного капіталу банків України в 2007–2012 роках

Складено на основі [3].

На сьогодні у вітчизняній банківській практиці практично відсутній ефективний інструментарій планування й управління власним капіталом. Постійні зміни в галузі нормативно-правового регулювання і волатильність фінансових ринків не дають змоги українським банкам комплексно оцінити результати прийнятих управлінських рішень у довгостроковій перспективі. Тому в більшості банківських установ України робота з управління власним капіталом зводиться лише до виконання вимог НБУ.

Реалії ж вказують, що дотримуватися й звітувати про досягнення нормативних показників адекватності капіталу недостатньо. Серед факторів, які обумовлюють необхідність вдосконалення підходів до управління власним капіталом банків, слід також зазначити:

- посилення вимог НБУ до обсягів і якості власних ресурсів (капіталу) банків;
- перехід банків на міжнародні стандарти фінансової звітності;
- необхідність імплементації нових підходів Базельського комітету до визначення достатності капіталу (Базель III);
- зростання ролі власного капіталу в умовах фінансово-економічної нестабільності;
- жорсткіші вимоги до управління ризиками та нагляду у банківській діяльності;
- загострення конкуренції серед банків;
- необхідність підвищення капіталізації банківського сектору в контексті забезпечення фінансової стійкості банків.

Отже, як бачимо, є потреба у комплексному управлінні капіталізацією вітчизняних банків на основі розробки чіткої системи управлінських заходів. Такий підхід дозволить мінімізувати ризики, розширити діяльність банківської установи, сприятиме захисту інтересів її кредиторів та зміцненню довіри до банківської системи країни загалом.

У загальному розумінні «управління банківським капіталом» – це цілеспрямована діяльність органів керівництва банку щодо підтримки належного рівня його капіталу з метою забезпечення стійкого функціонування й розвитку банку, максимізації його ринкової вартості та виконання ним нормативних вимог регулюючих органів.

Управління власним капіталом є складовою загального механізму управління сукупним капіталом банку.

Як зазначає В. Волкова, механізм управління капіталом банку – це сукупність прийомів і методів цілеспрямованого вирішення проблем, пов'язаних із формуванням, розподілом і використанням капіталу банку для забезпечення максимальної економічної вигоди і стабільного функціонування банку в поточних і майбутніх періодах [6, с. 172]. Механізм управління власним капіталом банку, по суті, є функцією пошуку оптимальних шляхів та методів забезпечення для банку достатнього рівня капіталу відповідно до ризикованості його діяльності та вимог регуляторних органів у поточному періоді та на стратегічну перспективу, що, своєю чергою, дасть змогу досягати цільової норми прибутковості.

Організація управління капіталом банку передбачає реалізацію таких етапів:

1. Створення системи управління капіталом банку.
2. Визначення цілей і завдань управління капіталом банку.
3. Організація роботи з планування капіталу банку.
4. Прийняття рішень щодо величини та структури його капіталу.
5. Постановка завдань виконавцям.
6. Організація контролю за виконанням поставлених завдань.

Для досягнення цілей управління капіталом банку необхідно створити систему, що являтиме собою сукупність взаємопов'язаних, функціональних елементів, що забезпечують організацію та виконання процесу управління капіталом банку. Система управління капіталом банку має включати такі складові:

- органи управління (загальні збори акціонерів, спостережна рада, правління банку, менеджери по управлінню власним капіталом банку);
- об'єкт управління – капітал банку;
- засоби управління;
- підсистему контролю;
- підсистему інформаційного забезпечення процесу управління.

Так, до засобів управління капіталом банку відносяться технічні засоби управління, що знаходяться в розпорядженні органів управління банку, – комп'ютерні системи, засоби зв'язку, обчислювальна техніка.

Підсистему інформаційного управління власним капіталом банку становлять органи, які здійснюють безперервний збір інформації, необхідної для здійснення планування капіталу та обґрунтування прийняття відповідних управлінських рішень. Завданням даної підсистеми є збір інформації не лише для потреб органів, які здійснюють управління капіталом банку, а й для акціонерів, клієнтів банку та зовнішніх користувачів – органів банківського нагляду, аудиторських фірм, фондових бірж, рейтингових агентств тощо.

Обов'язковою складовою ефективною системи управління капіталом банку є здійснення контролінгу, що, своєю чергою, має забезпечити реалізацію таких заходів:

- по-перше, моніторинг виконання прийнятого рішення щодо формування капіталу банку та підтримки відповідного рівня його достатності й належної якості;
- по-друге, визначення міри відхилення фактичних результатів достатності капіталу банку від запланованого показника та діагностика виявлених відхилень;
- по-третє, розробка оперативних управлінських рішень щодо нормалізації процесу управління капіталом банку у відповідності до раніше поставлених цілей та нових умов діяльності банку.

Наявність дієвого механізму управління власним капіталом банку та швидкого його реагування на зовнішні й внутрішні виклики дасть можливість фінансово-кредитній установі в повному обсязі реалізовувати обрану стратегію й досягати максимальних результатів, що, в кінцевому підсумку, позначиться на ефективності управління власним капіталом банку.

При управлінні власним капіталом банку необхідно зосередитися на управлінні такими показниками:

- величиною власного капіталу;
- структурою власного капіталу;
- джерелами формування власного капіталу;
- співвідношенням між капіталом I та II рівнів (основним і додатковим);
- напрямками використання власного капіталу;
- темпами внутрішнього капіталоутворення.

Загалом управління капіталом банків на мікроекономічному рівні передбачає прогнозування його величини з врахуванням обсягів зростання балансових та позабалансових операцій, рівня фінансових ризиків, дотримання нормативів між різними структурними складовими капіталу відповідно до національних регуляторних положень з метою забезпечення достатнього рівня капіталізації банку.

При цьому досить важливо враховувати в управлінні капіталом банку критерії вибору та економічні характеристики кожного з методів нарощення власного капіталу, якість скла-



Рисунок 4. Напрями капіталізації комерційних банків

Складено автором.

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

дових капіталу. Ключовим елементом у цьому випадку стає концепція механізму управління власним капіталом, в якій регламентовано позицію щодо управління власним капіталом банку та визначено основні її складові, що стосуються не тільки забезпечення достатнього обсягу капіталу, а й удосконалення систем організаційно-економічного забезпечення діяльності банку та систем стимулювання персоналу банку [7].

Отже, на сучасному етапі розвитку банківської системи України залишається актуальним питання нарощування капітальної бази банківських установ. І основною проблемою в управлінні власним капіталом банку є пошук найбільш ефективніших шляхів поповнення капіталу без втрати контролю над діяльністю банку. Тобто, з одного боку, вартість ресурсної бази має бути відносно невеликою, а з іншого — мають бути враховані інтереси всіх зацікавлених сторін та особливості кожної окремо взятої банківської установи.

Аналізуючи вітчизняний та іноземний досвід, можна виділити найбільш оптимальні в українських реаліях шляхи збільшення власного капіталу банків. Так, вирішення проблеми недостатньої капіталізації може відбуватися в таких напрямках: внутрішнє акумулювання вільних грошових коштів і зовнішнє залучення чи запозичення фінансових ресурсів банком на постійній або довгостроковій основі (рис. 4).

З-поміж запропонованих джерел нарощування капіталу банківськими установами ряд вчених виділяють такий інструмент, як субординований борг [8]. За своєю економічною сутністю субординований борг є для банку позиченими грошовими коштами, які зрештою треба повертати власникам.

У зарубіжних країнах, з огляду на достатньо тривалу практику використання субординованих коштів і можливість їхнього конвертування на акції банку (в установленому чинним законодавством порядку), такі позичкові ресурси прирівнюються до власних коштів банку. Однак в Україні мо-

жливість переведення субординованого боргу до статутного капіталу чинною нормативно-правовою базою не передбачена. Крім того, у вітчизняній банківській практиці субординований борг прийнято відносити не до основного, а до додаткового капіталу банку.

Зростання інтересу вітчизняних банкірів до даного інструменту протягом останніх років (рис. 5) обумовлено рядом причин, серед яких слід відзначити такі:

- широке коло потенційних інвесторів (банки мають право залучати субординований борг від юридичних і фізичних осіб як резидентів, так і нерезидентів у грошовій формі та в банківських металах);
- залучення субординованого капіталу дозволяє збільшити капітальну базу банку без збільшення кількості його вкладників;
- субординовані зобов'язання є дешевшим джерелом формування банківського капіталу порівняно з емісією акцій і відповідно менш ризиковим джерелом формування банківського капіталу;
- відсотки за субординованим боргом сплачуються за рахунок збільшення валових витрат;
- боргові зобов'язання не надають їхнім власникам права на управління банком, тобто перед акціонерами не виникає загрози втрати контролю над банківською установою;
- залучення коштів на умовах субординованого боргу є прийнятним для банків також з огляду на складну економічну ситуацію в Україні, за якої банківським установам проблематично розміщувати акції, оскільки їхнє придбання можливе лише за рахунок власних коштів акціонерів (засновників);
- випуск субординованих зобов'язань сприяє підвищенню показників прибутковості на одну акцію за умови, що отримані в такий спосіб ресурси приносять дохід, який перевищує процентні виплати за ними.

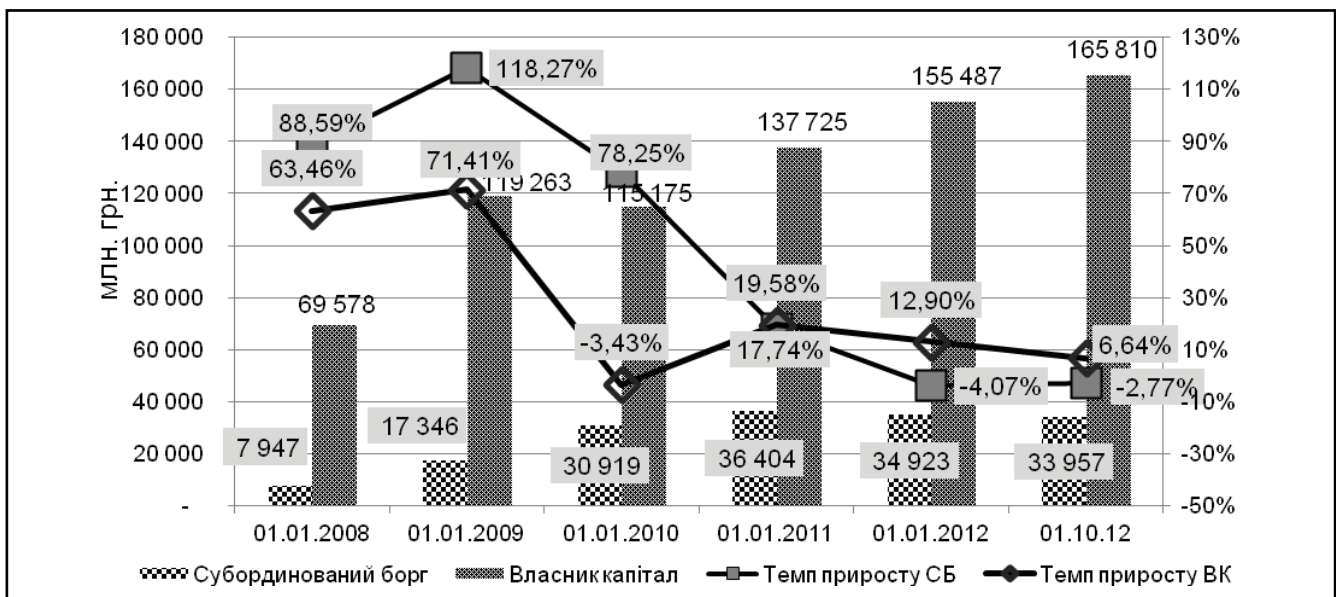


Рисунок 5. Динаміка обсягів та темпів приросту власного капіталу та субординованого боргу банків України протягом 2008–2012 років

Складено на основі [3].

– інвестиційні ризики суб'єктів ринку обмежені у часі, оскільки кошти субординованого боргу залучаються на довготерміновій основі [8].

Проте існують і недоліки у зв'язку з використанням субординованого боргу для поповнення капіталу банку, що пов'язані, зокрема, із додатковими витратами на організацію, розміщення і реєстрацію випуску субординованих облігацій. Також необхідно отримати спеціальний дозвіл НБУ, виконати вимоги щодо мінімального строку (5 років) та суми (не менше 100 тис. грн.) залучення коштів на умовах субординованого боргу, а також розміру його щорічної амортизації (у межах 20%). У випадку ж банкрутства чи ліквідації банку кошти повертаються інвесторам лише після погашення претензій інших кредиторів [1, с. 429]. Отже, використання субординованого капіталу дозволяє вирішити проблему капіталізації банку лише тимчасово. Певною мірою це знижує надійність банку.

У рамках заходів боротьби із наслідками світової фінансової кризи світова спільнота дійшла висновку про необхідність перегляду вимог до управління капіталом фінансово-кредитних установ. Так, згідно з останніми рекомендаціями Базельського комітету з банківського нагляду (Базель III), вперше представленими у листопаді 2010 року на саміті G20 у Сеулі, національним регуляторам у найближчій перспективі необхідно суттєво підвищити вимоги до складу та достатності капіталу банків [9].

Основні зміни в розрахунку капіталу згідно з Базелем III спрямовані на покращення структури та якості капітальної бази банків. Так, вводяться нові вимоги до капіталу першого та другого рівнів, здійснюється поступовий відхід від використання гібридних та квазіборгових інструментів (субординованих зобов'язань), підвищуються мінімальні вимоги до власного капіталу банків тощо. Основна увага акцентується на функції капіталу поглинати збитки банку.

До складу капіталу банку запропоновано включати, як і у Базель II, капітал 1-го рівня (англ. Tier I Capital) та капітал 2-го рівня (англ. Tier II Capital). При цьому капітал 1-го рівня має забезпечувати покриття збитків від поточної діяльності банку, а капітал 2-го рівня – збитків, пов'язаних із припиненням діяльності банку.

У структурі капіталу 1-го рівня Базелем III запропоновано виокремлювати базовий капітал 1-го рівня (англ. Common Equity Tier I Capital) та додатковий капітал 1-го рівня (англ. Additional Tier 1 Capital).

Базовий капітал 1-го рівня – найбільш надійна частина капіталу банку – має включати такі елементи: прості (звичайні) акції (або їхні еквіваленти для неакціонерних компаній), що емітовані банком; нерозподілений прибуток та дохід від емісії звичайних акцій. До складу додаткового капіталу 1-го рівня потрібно відносити кумулятивні безстрокові привілейовані акції, а інноваційні гібридні інструменти (наприклад, субординовані позики з додатковими умовами) рекомендується поступово виключити з капітальної бази банків.

Згідно з Базелем III до банківського капіталу 2-го рівня потрібно включати: нерозкриті резерви (непідтверджений аудиторським висновком прибуток поточного року); резерви переоцінки деяких активів (наприклад, переоцінку основних засобів, приховану переоцінку цінних паперів); загальні резерви на покриття сумнівних боргів (загальні резерви на покриття можливих втрат за кредитними операціями); гібридні інструменти капіталу; субординований борг.

Базель III спростовує обмеження щодо величини капіталу 2-го рівня та скасовує поняття капіталу 3-го рівня. Крім того, новим консультативним документом Базельського комітету з банківського нагляду передбачається можливість створення банком двох буферів капіталу: буферу консервації (англ. Capital Conservation Buffer) та контрциклічного буферу (англ. Capital Countercyclical Buffer) [9].

Так, буфер консервації призначений для покриття збитків банківської установи під час системного економічного спаду, а контрциклічний буфер – для обмеження надлишкової кредитної активності банків. Основною метою створення такої надбавки до мінімальних вимог по капіталу є підтримка певного рівня достатності капіталу за рахунок обмеження розподілу прибутку.

Слід зазначити, що питання розподілу прибутку завжди було і є одним із найбільш складних завдань, які доводиться вирішувати керівництву банку, – яку частину нерозподіленого прибутку використати для виплати дивідендів власникам банку, а яку – для збільшення розміру капіталу банку? Звичайно, що імплементація НБУ нових вимог Базельського комітету ще більш ускладнить вирішення цієї проблеми та посилить вимоги до рівня капіталізації вітчизняних банків. Хоча, з іншого боку, створення таких буферів має позитивно позначитися на підвищенні надійності банківської системи України.

Недостатній рівень капіталізації банків актуалізує також питання концентрації і консолідації їхніх капіталів. На думку банківських аналітиків, консолідація – це об'єктивний процес, пов'язаний із концентрацією банківських капіталів. У цьому аспекті погоджуємося з вітчизняними ученими В. Базилевичем та В. Филюк, котрі визначають концентрацію банківського капіталу як зосередження економічно значущих показників (капіталу та активів) у одного чи декількох банків шляхом примноження ними власних і залучених ресурсів, а також їхню централізацію з метою отримання прибутку [10, с. 6]. Даний погляд вказує, що надалі все активніше відбуватимуться процеси «докапіталізації» за рахунок зовнішніх джерел, а саме придбання і поглинання більш сильними фінансовими установами більш слабких з погляду капіталізації та якості активів.

При цьому значна увага має приділятися не тільки зростанню обсягу капіталу, а й його якості, тобто реальному наповненню, що забезпечує реалізацію захисної функції банківського капіталу, як це і передбачено сучасними наглядовими і регулятивними системами (зокрема, Базельськими угодами про капітал) [11].

Серед усіх можливих варіантів поповнення власного капіталу банку остаточний вибір банку має ґрунтуватися на фінансових розрахунках альтернативних варіантів і ефективності кожного з них, а також, який вплив у подальшому це матиме на банківську установу загалом. В управлінні власним капіталом в даному випадку слід зважати на потенційні ризики та витрати, пов'язані із залученням капіталу з кожного із джерел, адже це рішення носить довготерміновий характер впливу. Тому визначатиме конкурентоспроможність та фінансову стійкість банківської установи в майбутньому.

Висновки

Реалізація банківськими установами комплексної політики управління власним капіталом дозволить вирішити ряд проблем, пов'язаних із недостатньою капіталізацією як окремих вітчизняних банків, так і банківської системи країни в цілому, а також налагодити ефективний механізм досягнення стратегічних цілей діяльності. Через нестачу капітальної бази вітчизняні банки не в змозі адекватно вирішувати проблеми фінансування реального сектору економіки, забезпечити себе та своїх вкладників від прояву ризиків, негативного впливу фінансово-економічної нестабільності. Тому в умовах обмеженості прибутку як джерела поповнення капіталу та поступового відходу від використання у світовій банківській практиці гібридних і квазіборгових інструментів вітчизняним банкам варто зосередитися на поповненні банківського капіталу за рахунок консолідації банківських установ. Водночас слід пам'ятати, що досягнення бажаного результату залежатиме від ефективного функціонування всіх складових системи управління власним капіталом.

Список використаних джерел

1. Банківська енциклопедія / С.Г. Арбузов, Ю.В. Колобов, В.І. Міщенко, С.В. Науменкова. – К.: ЦНД НБУ, Знання, 2011. – 504 с.

2. Капіталізація банків: методи оцінювання та напрямки підвищення: монографія / В.В. Коваленко, К.Ф. Черкашина. – Суми: ДВНЗ «УАБС НБУ», 2010. – 153 с.

3. Основні показники діяльності банків України [Електрон. ресурс]: Офіційний сайт НБУ. – Режим доступу: http://bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=36807&cat_id=36798.

4. Национальные банковские системы: учебник / Под общ. ред. проф. В.И. Рыбина. – М.: Изд-во ИНФРА-М, 2009. – 528 с.

5. Васильева Т.А. Капіталізація банківської системи України: проблеми та перспективи / Т.А. Васильева // Міжнародна банківська конкуренція: теорія і практика / Державний вищий навчальний заклад «УАБС НБУ». – Суми, 2010. – Т. 1. – С. 37–40.

6. Волкова В.В. Концепція вдосконалення механізму управління капіталізацією банків у сучасних умовах / В.В. Волкова // Економічний вісник Донбасу – 2008. – №4. – С. 169–178.

7. Фостяк В.В. Шляхи підвищення капіталізації банків України / В.В. Фостяк // Фінансово-кредитна діяльність: проблеми теорії та практики. – 2012. – №1(12). – С. 38–45.

8. Луців Б., Заславська О. Особливості ресурсного забезпечення комерційних банків України / Б. Луців, О. Заславська // Вісник ТНЕУ. – 2012. – №2. – С. 89–102.

9. Basel III: A global regulatory framework for more resilient banks and banking system – revised version June 2011 [Електрон. ресурс]: Basel Committee on Banking Supervision. – Режим доступу: <http://www.bis.org/publ/bcbs189.htm>

10. Базилевич В. Концентрація у банківському секторі України: сучасний стан та шляхи регулювання / В. Базилевич, В. Філюк // Банківська справа: наук.-практ. журнал. – 2012. – №2. – С. 3–18.

11. Міщенко В.І., Науменкова С.В. Проблеми концентрації банківського капіталу та консолідації банківської системи України // Вісник Університету банківської справи НБУ, жовтень 2008. – С. 23–28.

С.П. ДУНДА,
к.е.н., доцент, Національний університет харчових технологій

Розвиток підприємств харчової промисловості України: сучасний стан та проблеми

У статті проведений аналіз сучасного стану розвитку та визначено основні проблеми розвитку підприємств харчової промисловості.

Ключові слова: розвиток, харчова промисловість, ефективність.

В статье проведен анализ современного состояния развития и определены основные проблемы развития предприятий пищевой промышленности.

Ключевые слова: развитие, пищевая промышленность, эффективность.

In the article the current state of development and the basic problems of the food industry are analyzed.

Keywords: development, food industry, efficiency.

Постановка проблеми. Рівень розвитку підприємств харчової промисловості, стабільності їхньої роботи впливає на стан економіки і продовольчу безпеку держави, розвиток

внутрішнього і зовнішнього ринків продовольства. Виробництво продуктів харчування – це стратегічний напрям у розвитку галузі, що вимагає обґрунтованого процесу формування стратегії. Цим обумовлена актуальність статті.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Питання розвитку підприємств є предметом наукових досліджень таких учених-економістів, як В. Василенко, С. Гуткевич, М. Коденська, Т. Мостенська, Ю. Погорелов, В. Пономаренко, М. Портер, О. Раєвнева, П. Саблук, І. Федулова та багатьох інших.

Треба відзначити, що недостатньо повно досліджені питання управління розвитком підприємств харчової промисловості в частині вибору напрямків рівня їх розвитку, що потребує аналізу сучасного стану розвитку цих підприємств та визначення основних проблем.

Мета статті. Проаналізувати стан розвитку підприємств харчової промисловості України та визначити його основні проблеми.

Виклад основного матеріалу. Розвиток харчової промисловості тісно пов'язаний із виробниками продовольчої сировини, заготівельними організаціями, підприємствами оптової та роздрібною торгівлі продовольчими товарами, мережею підприємств високоорганізованих форм торгівлі, маркетинговими, консалтинговими, юридичними, постачальницькими структурами. Ефективна робота галузі також залежить від таких галузей, як машинобудування, будівництво, хімічна, паливно-енергетична. Частка харчової промисловості в обсязі виручки від реалізації промислової продукції в 2011 році займала 14,9%, що показує її важливе значення для економіки держави. Максимальну питому вагу має металургійне виробництво та виробництво готових металевих виробів – 21,8%, а мінімальну – легка промисловість з часткою 0,7% [1].

Порівняльний аналіз показав, що в харчовій промисловості, за даними Державної служби статистики України [1], виробництво продукції в 2011 році в порівнянні з попереднім роком знизилося на 14,1%, у тому числі виробництво перероблених і консервованих овочів і фруктів – на 8%, рослинних і тваринних жирів – на 54,5%, продукції борошномельно-круп'яної промисловості, крохмалю та крохмальних продуктів – на 30,2%, виробництво інших харчових продуктів – на 14%. Спостерігається зростання виручки від реалізації м'яса та м'ясних продуктів на 3,3%, молочних продуктів та

морозива – на 2,9%, напоїв – на 6,4%, хліба і хлібобулочних виробів – на 11,9%.

Аналіз динаміки фінансових результатів діяльності підприємств харчової промисловості України за 2003–2011 роки показав зростання чистого прибутку з 2004 до 2006 року, а в 2011 році збитковими були 46,9% підприємств із загальною сумою збитку 3,5 млрд. грн., а 53,1% підприємств мали прибуток у розмірі 6,1 млрд. грн. Результати аналізу рентабельності операційної діяльності підприємств-виробників харчових продуктів, напоїв та тютюнових виробів показали, що найбільш успішними для підприємств галузі були 2006 та 2009 роки: відповідно 5,1 і 5,4%. Найбільш низький рівень цього показника спостерігався в 2008 р. і склав 1,9% (див. табл.).

На рисунку представлена схема проблем розвитку підприємств харчової промисловості. Причинами зниження ефективності діяльності підприємств харчової промисловості, як показав аналіз, є:

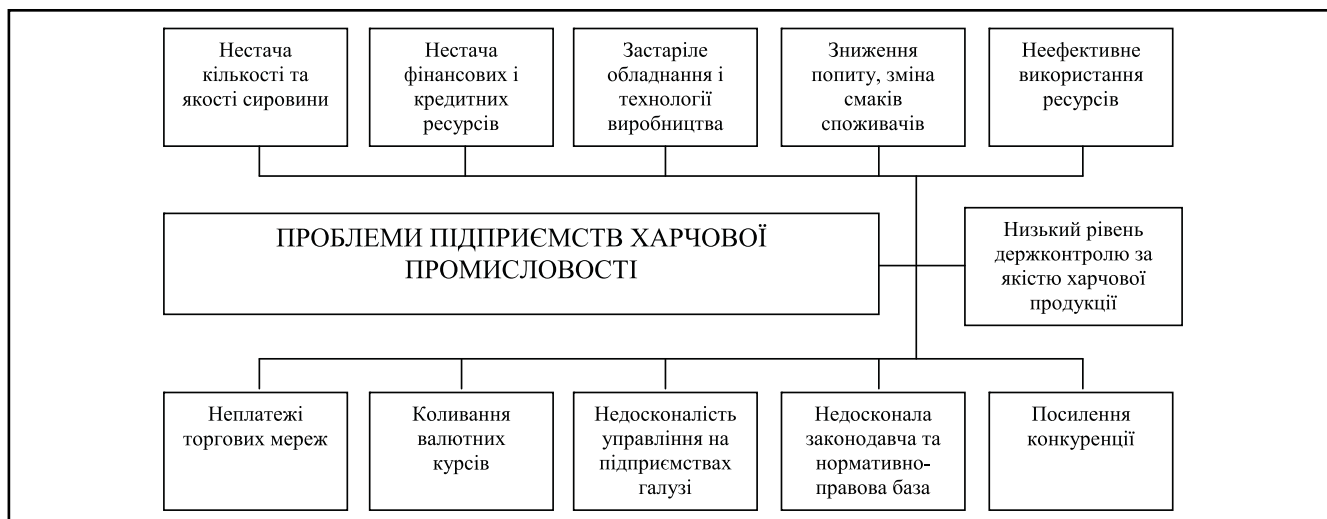
- недостатня кількість і якість сировини;
- нестача фінансових і кредитних ресурсів;
- зниження споживчого попиту, зміна смаків споживачів;
- застаріле обладнання і технології виробництва;
- висока собівартість продукції через неефективне використання ресурсів;
- недосконала законодавча та нормативно-правова база;
- недосконалість управління на підприємствах галузі;
- посилення конкуренції;
- неплатежі торгових мереж;
- коливання валютних курсів;
- неналежний рівень державного контролю за якістю продукції харчової промисловості.

Нами проведено аналіз проблем розвитку підприємств харчової промисловості, який показав, що проблема браку сировинних ресурсів є загальною для всіх підприємств харчової промисловості. Для підприємств молочноконсервної промисловості основною сировиною є молоко, на подорожчання якого вплинули: сезонність, викликана зниженням його пропозиції сільськогосподарськими виробниками в зимові місяці; скорочення поголів'я молочного стада в період 2003–2011 років на 39,9% [1]. За даними товаровиробників, внаслідок дефіциту молока потужності підприємств мо-

Динаміка чистого прибутку (збитку) та рентабельності операційної діяльності підприємств харчової промисловості в 2003–2011 роках

Роки	Чистий прибуток (збиток), млн. грн.	Рентабельність операційної діяльності, %
2003	-39,5	2,7
2004	259,5	2,0
2005	1487,5	3,7
2006	3118,5	5,1
2007	2096,8	4,7
2008	-6676,0	1,9
2009	3510,7	5,4
2010	2265,8	4,5
2011	2565,4	4,5
Відхилення 2011 р. від 2003 р., +/-	x	1,8

Джерело: [1].



Проблеми розвитку підприємств харчової промисловості

Джерело: сформовано автором.

лочноконсервної промисловості використовуються на 32,4–35,3%. Більше половини обсягів молока забезпечуються домогосподарствами населення, що обумовлює його низьку якість і знижує конкурентоспроможність молокопереробних підприємств: у 2010 році частка домогосподарств у поставках молока на переробку становила 53,7%. Фактично молокопереробні підприємства беруть на себе відповідальність за контроль якості попередніх ланок виробництва. Вступ до СОТ не сприяє виходу українських молокопереробних підприємств на європейські ринки внаслідок високої питомої ваги господарств населення у сировинній базі. У країнах Євросоюзу заборонена переробка молока для харчових потреб, якщо при його виробництві використовувалося ручне доїння. Причиною цього стала відсутність у сільгоспвиробників коштів на придбання доїльної техніки, холодильників і сучасних ізотермічних молоковозів. Проблема деіндустріалізації молочного скотарства носить національний характер і вимагає вирішення шляхом державного кредитування, державних субсидій, лізингу обладнання. В сучасних умовах браку бюджетних коштів для фінансування реконструкції ринку можна залучати кошти внутрішніх і зовнішніх інвесторів, міжнародних фінансових організацій. Наприклад, внаслідок неефективного ведення м'ясного скотарства, свинарства і вівчарства, м'ясопереробні підприємства відчувають гострий брак вітчизняної сировини необхідного асортименту, тому змушені використовувати м'ясо, що поставляється з Польщі, Німеччини та інших країн.

Для виробників соків і соковмісних напоїв навіть у врожайні роки потреба у вітчизняній сировині забезпечувалася не більше ніж на 25%. Аналіз наукових публікацій показав, що це пов'язано з браком промислових фруктових насаджень, а більшість поставок сировини здійснюється приватними господарствами зі слабо розвинутою сировинною базою та інфраструктурою. Зростання цін на деякі види сокової сировини в 2–3 рази призвело до підвищення цін на соки на 10–22%, що пояснюється високою питомою вагою сировини

в собівартості продукції – більше 65%. На розвиток хлібопекарських підприємств впливає виробництво зерна та борошна. Тенденція зростання виробництва зернових не може повною мірою задовольнити потреби хлібопекарських підприємств: виробники зернових не зацікавлені продавати зерно для потреб хлібопекарських підприємств, оскільки зернотрейдери пропонують зерновиробникам кращу ціну за нього.

Для всіх підприємств харчової промисловості проблемою є дефіцит обігових коштів, заборгованість, яка обумовлює недоступність банківських кредитів. Основними причинами складного фінансового становища підприємств є: зростання собівартості, що впливає на зниження обсягів продажів; затримки надходження оборотних коштів від торгових мереж.

Проблемою зниження ефективності підприємств харчової промисловості є зниження споживчого попиту, зміна смаків споживачів. Чинником, що визначає рівень виробництва харчової продукції, є стан купівельної спроможності споживачів, оскільки зростання доходів населення сприяє зростанню споживання населенням харчових продуктів, і, в свою чергу, сприяє зростанню обсягів виробництва [2]. Аналіз показав, що до 2008 року продажі продукції виноробних підприємств в нижньому ціновому сегменті становили не більше 30%, тепер його частка оцінюється на рівні 40–45%. Смаки українських споживачів поступово європейізуються: вони стали більше вживати сухих вин, які на ринку Європи є бюджетформуючим сегментом, а в Україні таким є сегмент кріплених вин. Діяльність підприємств пивобезалкогольної галузі відрізняється сезонністю, пов'язана з особливостями споживання продукції, вирішальним чинником якого є кліматичний. Продукція цих підприємств споживається переважно за рахунок великих міст. Попит на хліб і хлібобулочну продукцію є важливою особливістю роботи хлібопекарських підприємств. Це обумовлює необхідність щоденного і безперервного забезпечення населення хлібом. Обсяги виробництва хлібобулочних виробів у 2011 році знизилися на 27,4% у порівнянні з рівнем 2003 року. На

зміну обсягів виробництва впливає демографічна ситуація: населення країни скорочується і на ринку знижується потреба в хлібі. Через певне розшарування населення для низько оплачуваної його категорії важливими є соціальні сорти хліба, тому велике значення має ціна продукції. Населення з більш високими доходами звертає увагу на якість хліба, задоволення специфічних смакових потреб, упаковку. Таким чином, вимоги різних категорій споживачів змушують підприємства до розширення асортименту продукції.

Рівень купівельної спроможності впливає і на рівень відповідності споживання раціональним нормам споживання продуктів харчування на людину. Аналіз динаміки доходів і витрат населення за 9 років показав, що питома вага витрат на продукти харчування, напої та тютюнові вироби в 2003 і 2011 роках відповідно становив 61,4 і 56,9%, тобто населення більшу частину сімейного бюджету витрачає на харчування. Відповідно у Великій Британії на харчування витрачається близько 11% сімейного бюджету, Німеччини – 12,4, Франції – 14,7, Італії – 16,2% [3]. Таким чином, економічна доступність продуктів в Україні недостатня. Рівень економічної доступності продуктів харчування впливає на раціональне харчування, розбалансованість якого призводить до погіршення здоров'я людей, зниження середньої тривалості життя, виникнення ряду хвороб. Довгострокова тенденція до зростання доходів населення призводить до підвищення рівня харчування, зменшуючи залежність структури харчування від професії, місця проживання та рівня доходів.

Для виробництва якісних продуктів харчування в достатній кількості підприємствам харчової промисловості необхідно використовувати нові технології та обладнання. У роботі підприємств значення набуває використання ресурсозберігаючих та енергозберігаючих технологій, технологій глибокої комплексної переробки сільськогосподарської сировини та виробництва харчових продуктів високої якості. Однак, цьому не сприяє фінансовий стан більшості з них; недалекоглядність керівництва і власників підприємств; неконкурентоспроможність вітчизняного обладнання у порівнянні з імпортом, на яке встановлено ввізне мито і податок на додану вартість на все технологічне обладнання, що ввозиться в Україну.

Великий вплив на роботу харчових підприємств має державне регулювання. Так, регулюється діяльність молокопереробних підприємств примусом підвищувати закупівельні ціни на сире молоко господарств населення та заборобою підвищувати ціни на готову продукцію молочників. Прийнятий Закон України «Про молоко та молочні продукти» недостатньо задовольняє споживачів, допускаючи заміну 50% цінних біологічних компонентів молочної сировини іншими інгредієнтами. У той же час, він відкриває широкі можливості для створення нових молочних продуктів спеціального призначення. Відчувають вплив державних органів управління і підприємства цукрової промисловості. Так, у зв'язку зі вступом України до СОТ Верховною Радою України був прийнятий Закон «Про встановлення тарифної квоти на

ввезення в Україну цукру–сирцю з тростини», згідно з яким в країну щорічно має завозитися 260 тис. т цукру–сирцю з тростини на пільгових умовах. Хлібопекарські підприємства підвладні впливу факторів державного регулювання ринку, перш за все, втручанню влади в питання ціноутворення, контролю торгових націнок, зобов'язання випуску певних сортів хліба. Середній рівень рентабельності в галузі в 2011 році становив 3,1% в результаті держрегулювання її роботи при оптимальному рівні не менше 12–15%. Велика кількість обмежень, в тому числі і з боку держави, робить підприємства хлібопекарської галузі інвестиційно непривабливими, особливо для іноземного інвестора.

Коливання валютних курсів прямо впливає на підприємства галузі, які виплачують кредити. Діяльність деяких галузей харчової промисловості, зокрема пивобезалкогольної, з виробництва соків і соковмісних напоїв, м'ясопереробних, нерозривно пов'язана із закупівлею сировини і інгредієнтів за кордоном. Тому коливання валютних курсів істотно впливає на їх роботу.

Підприємства харчової промисловості мають великий зовнішньоекономічний потенціал, який не використовується через відсутність у них: системи менеджменту якості, яка відповідала б вимогам міжнародних стандартів ISO 9001:2000 або ISO 22000:2005; системи управління безпечністю харчових продуктів на основі принципів концепцій HACCP, яка в країнах Євросоюзу є обов'язковою умовою функціонування підприємств харчової промисловості. Впровадження цих систем менеджменту на харчових підприємствах є умовою виходу на зовнішні ринки і дозволить реалізовувати рішення щодо підвищення якості та ефективності їх функціонування.

Висновки

У сучасному стані розвитку підприємств харчової промисловості, як показав аналіз, спостерігається тенденція переходу на великотоварне виробництво, укрупнення підприємств, їх концентрація. Змінилися тенденції розвитку форм інтеграції підприємств сільського господарства з підприємствами переробної та харчової промисловості.

Розвиток підприємств харчової промисловості пов'язаний із збільшенням обсягів продукції, розширенням її асортименту, а для цього необхідним є залучення інвестицій, які дозволять виробляти інноваційну продукцію, а також призведуть до поліпшення матеріально–технічного забезпечення галузі.

Список використаних джерел

1. Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: www.ukrstat.gov.ua
2. Тарасюк Г.М. Потенціал підприємств харчової промисловості Житомирської області: основні тенденції та планування розвитку: Монографія. – Житомир: ЖДТУ, 2008. – 277 с.
3. Манзій І.Б. Про показники продовольчої безпеки країни // Економіка АПК. – 2009. – №2. – С. 51–56.

Девелопмент нерухомості в Україні: сутність, види, суб'єкти

У статті розглянуто сутність та види девелопменту нерухомості, окреслено відмінні характеристики девелопера від інших учасників девелоперського проекту, наведено авторське розуміння поняття «девелопер».

Ключові слова: девелопмент нерухомості, девелопер, інвестор, забудовник, замовник.

В статье рассмотрены суть и виды девелопмента недвижимости, указаны отличительные характеристики девелопера от других участников девелоперского проекта, приведено авторское понимание термина «девелопер».

Ключевые слова: девелопмент недвижимости, девелопер, инвестор, застройщик, заказчик.

The article reviews the nature and types of real estate development, outlined distinctive characteristics developer from others developer's project are copyright of understanding the concept of «developer».

Keywords: real estate development, developer, investor, developer, customer.

Постановка проблеми. Часом зародження українського девелопменту як самостійного виду бізнесу вважаються 1998–2000 роки. На початку 2002 року, коли ринок нерухомості почав розвиватися бурхливими темпами, девелоперами почали називати всіх, хто так чи інакше був пов'язаний із будівництвом та реалізацією комерційної нерухомості та житлового фонду. Оскільки законодавчо не визначено поняття «девелопер» та чітко не окреслені функції забудовника і замовника, відбувається ототожнення термінів, їхня заміна. Девелопмент нерухомості часто асоціюється з процесами будівництва, ріелтерською, консалтинговою діяльністю.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Девелопмент нерухомості досліджувався у працях А.М. Асаула, І.І. Мазура, С.Н. Максимова, Н.Г. Ольдерогге, В.І. Павлової, Б.С. Петровського, І.І. Пилипенко, Є.А. Поліщук, М. Пушкіної, В.А. Рач, М.А. Федотової, С.Г. Чигасова, В.Д. Шапіро та О.С. Шарової.

Дослідження вітчизняних та російських вчених присвячені тлумаченню сутності девелопменту нерухомості, окресленню функцій учасників девелоперських проектів, способам їхнього фінансування, виявленню національних особливостей розвитку девелопменту нерухомості, адаптації відповідного світового досвіду до вітчизняних умов ведення бізнесу.

Єдиного тлумачення терміну «девелопер» немає. У наукових працях провідних вчених сучасності, як правило, приділяється увага окресленню відмінностей девелопера і забудовника, або інвестора, тобто порівняння функцій девелопера з одним або двома учасниками девелоперського проєк-

ту, діяльність інших не отримує чіткого визначення, що знову приводить до ототожнення деяких термінів.

Мета статті. З метою формування єдиного підходу до тлумачення термінів необхідно визначити поняття «девелопер», «збудовник», «замовник», «інвестор» та «девелопмент нерухомості».

Виклад основного матеріалу. Поняття «девелопмент» (з англ. to develop – розвивати, розробляти, розкривати, удосконалювати) – діяльність, спрямована на створення об'єкта нерухомості або його якісні зміни, які забезпечують зростання його вартості. Створення (або розвиток) кожного об'єкта нерухомості є особливим інвестиційним проєктом, який характеризується високою капіталоємністю, тривалістю процесів створення об'єктів нерухомості та строками окупності вкладених коштів, притаманністю різноманітних ризиків та, нарешті, технічною складністю процесів девелопменту.

На думку А.М. Асаула, В.І. Павлової та І.І. Пилипенко, сутність девелопменту полягає в тому, що це особливий вид підприємницької діяльності з метою отримання прибутку внаслідок перетворень матеріальних процесів [1]. Науковці уточнюють, що девелопмент передбачає: перетворення об'єкта нерухомості внаслідок будівельних (ремонтних) та інших робіт з будівлями, спорудами або землею; перетворення його в інший новий об'єкт нерухомості (зміна функціонального призначення), що має більшу вартість, ніж початковий.

Слід пам'ятати, що одним із визначальних факторів, дію якого важко нівелювати, є розташування об'єкта нерухомості [2].

Вчені І.І. Мазур, Н.Г. Ольдерогге, В.Д. Шапіро [3, с. 18] вважають, що неприпустимим є ігнорування фактору часу внаслідок циклічності розвитку ринку нерухомості. Таким чином, реалізація проєкту може розпочатися, коли кон'юнктура ринку буде сприятливою, а завершитися в період спаду.

На думку В.А. Рач та О.С. Шарової, «економічний аспект девелопменту реалізується у підвищенні цінності об'єкта нерухомості внаслідок виконаних фізичних змін. Отримана за рахунок фізичних змін зміна цінності об'єкта забезпечує появу об'єкту нерухомості з новими споживачькими якостями, які роблять його привабливішим на ринку» [4].

Враховуючи вищезазначені фактори, вчені І.І. Мазур, Н.Г. Ольдерогге, В.Д. Шапіро дають найбільш влучне визначення девелопменту. Вони стверджують, що девелопмент (інвестиційний девелопмент) – метод організації інвестиційного процесу, що передбачає організацію фінансування та здійснення проєкту по розвитку нерухомості девелопером (у тому числі і за рахунок власних коштів) у визначені строки та в межах відповідних бюджетних обмежень з метою отримання комерційної вигоди [3, с. 15]. З цією думкою погоджу-

ються також вчені М.А. Федотова, Т.В. Тазихіна, А.А. Бакухіна [5, с. 17].

Досить часто поняття «забудовник», «замовник», «інвестор» та «девелопер» ототожнюються. Професія девелопера істотно відрізняється від інших, присутніх у сфері нерухомості. Так вона є більш масштабною та охоплює відразу декілька сфер, оскільки саме девелопер бере на себе всі ризики, призначенні реалізації проекту [6, с. 37] (рис. 1). Тлумачення терміну «девелопер» в українському законодавстві відсутнє. Натомість як синонім вживається поняття «забудовник». Згідно із законодавством: «Замовник (збудовник) – фізична або юридична особа, яка має у власності або у користуванні земельну ділянку, подала у встановленому законодавством порядку заяву (клопотання) щодо її забудови для здійснення будівництва або зміни (у тому числі шляхом знесення) об'єкта містобудування» [7]. І.І. Мазур вважає, що забудовник – це власник земельної ділянки, який приймає рішення щодо її забудови або власними силами або із залученням будівельної компанії [3]. На думку В. Товбич, О. Панько, С. Дюжева, «збудовник, як правило, є і власником ділянки, приймає необхідні рішення щодо проектування і реалізації, а також своєчасно надає потрібні кошти. У девелопменті функція забудовника часто – густо делегується проектній компанії, яка стає тоді тимчасовим замовником, що впливає на вид та обсяг об'єкта, а також на організацію девелопменту» [8].

Є.А. Поліщук зазначає, що сфера діяльності девелопера ширша, ніж забудовника, оскільки «девелоперська компанія може і не брати участь власними активами у проекті, тоді як забудовник не тільки розпоряджається щодо забудови його власної земельної ділянки, а й фінансує будівництво, до того

ж забудовник стає власником або співвласником побудованого об'єкта нерухомості. У такій ситуації девелопер бере на себе лише відповідальність за максимізацію прибутку від операцій з об'єктом нерухомості і не є його власником» [10].

Л.А. Кексинов також наголошує, що сфера діяльності девелопера є ширшою, обґрунтовуючи це тим, що девелопер після дослідження ринку нерухомості пропонує для реалізації інвестору проект, який забезпечить максимальну вигоду. У забудовника основні параметри об'єкта визначаються користувачем [11].

Пошук вітчизняного слова-еквівалента англо-американського терміну «девелопер» (окрім заміни його на поняття «збудовник») приводить до використання терміну «замовник», що також є некоректним. Згідно із ст. 875 Цивільного кодексу України: «замовник – це сторона договору підяду на капітальне будівництво, яка зобов'язується надати підрядникові будівельний майданчик (фронт робіт), забезпечити його затвердженою проектно-кошторисною документацією, прийняти закінчений об'єкт і оплатити виконані роботи» [12].

І.І. Мазур, В.Д. Шапіро, Н.Г. Ольдерогге вважають, що «замовник – фізична чи юридична особа, уповноважена інвестором здійснювати реалізацію інвестиційного проекту, не втручаючись у підприємницьку чи іншу діяльність інших учасників інвестиційного процесу, якщо інше не передбачено договором (контрактом) між ними» [3, с. 17]. Водночас, на думку вищезазначених авторів, «девелопер – підприємець, що отримує прибуток від створення об'єкту нерухомості, для цього він виступає в якості: автору ідеї проекту; покупця прав на земельну ділянку під забудову; організатора проектування об'єкта, наймає замовника, генпідрядника,



Рисунок 1. Групи ризиків діяльності девелоперських компаній

Розроблено автором на основі [9].

брокерів для реалізації побудованого проекту; фінансує сам чи залучає необхідні інвестиції» [3, с. 14]. Оскільки девелопером може бути як фізична, так і юридична особа, не зовсім коректно тлумачити поняття «девелопер» лише як підприємця, оскільки підпунктом 3.8.1 пункту 3.8 розділу III класифікації організаційно-правових форм господарювання [13] визначено, що підприємцем є фізична особа, яка є громадянином України, іноземним громадянином, особою без громадянства, що здійснює підприємницьку діяльність. Тобто підприємцем є фізична особа – громадянин.

Слід зазначити, що у вітчизняному законодавстві також чітко не окреслена різниця між поняттями «замовник» та «забудовник», що додає плутанини у використанні цих категорій. Також іноді поняття «інвестор» ототожнюють із словосполученням «замовник проекту».

Отже, замовник будівництва як самостійний суб'єкт з'являється тільки на підставі договірної делегування девелопером функцій замовника або їх частини іншій особі.

Термін «інвестор» на відміну від поняття «девелопер» міститься в діючому вітчизняному законодавстві. Так, згідно із ст. 5 Закону України «Про інвестиційну діяльність»: «Інвестори – суб'єкти інвестиційної діяльності, які приймають рішення про вкладення власних, позичкових і залучених майнових та інтелектуальних цінностей в об'єкти інвестування» [14].

У відповідності з даним визначенням інвесторами можуть бути: фізичні та юридичні особи, органи державної влади та органи місцевого самоврядування, іноземні суб'єкти підприємницької діяльності.

Згідно із визначенням І.І. Мазура, Н.Г. Ольдерогге, В.Д. Шапіро: «Інвестор – основний суб'єкт інвестиційної діяльності, що здійснює вкладення власних, запозичених або залучених коштів у формі інвестицій та забезпечує їх цільове використання» [3].

М. Пушкіна підкреслює, що «головна відмінність девелопера від інвестора полягає в тому, що інвестор, як правило, тільки вкладає грошові кошти в проект і в результаті отримує прибуток, у той час як девелопер займається реалізацією всього проекту» [6, с. 42].

С.Н. Максимов розмежовує поняття «інвестор» та «девелопер» таким чином: «Інвестор на відміну від девелопера має

ресурси в найбільш ліквідній – грошовій формі, а тому діапазон вибору напрямів інвестування у нього істотно ширше, ніж у девелопера. Девелопер в силу специфічного характеру активів, якими він розпоряджається, може обирати лише в межах ринку нерухомості, причому досить часто – в межах певного локального ринку» [15].

На рис. 2 відображено можливості вибору напрямів інвестицій девелопера та інвестора.

Є.А. Поліщук вважає, що «девелопер – це фінансовий посередник на ринку нерухомості, що акумулює кошти інвесторів або виступає сам інвестором з метою фінансування проекту розвитку об'єкту нерухомості, є автором ідеї, бере на себе відповідальність з організації та управління цього проекту та отримує за це комісійну винагороду» [10].

Згідно з даним твердженням девелопер виступає або як інвестор, або як фінансовий посередник. Однак, враховуючи вітчизняний досвід, девелопер обов'язково виступає як інвестор. Інвестування власних коштів у девелопмент – одна з необхідних умов залучення девелопером зовнішніх інвестицій. С.Н. Максимов зазначає: «При фінансуванні девелоперських проектів має бути дотриманий баланс між інвестуванням власних коштів та залученням зовнішніх джерел фінансових ресурсів» [15]. Інвестування власних коштів девелопером у проект для інвесторів є індикатором надійності, оскільки девелопер стає більш зацікавленим у успішній реалізації проекту. Передпроектна стадія девелоперського проекту (аналіз ринку нерухомості, аналіз попиту, підбір об'єкта нерухомості, формування стратегії та концепції проекту, підготовка дозвільної документації) фінансується повністю за власні кошти девелопера. На стадії купівлі земельної ділянки та створення проекту та його оцінки фінансування відбувається також за рахунок власних коштів, можуть бути залучені кошти венчурних інвесторів.

Віднесення науковцем Є.А. Поліщуком девелоперів до фінансових посередників вважаємо недостатньо коректним. Діяльність девелопера є ширшою, ніж діяльність фінансового посередника.

У вітчизняному законодавстві відсутнє визначення «фінансовий посередник». На думку А.Ю. Семинога [16], наявне певне ототожнення фінансових посередників із фінансовими

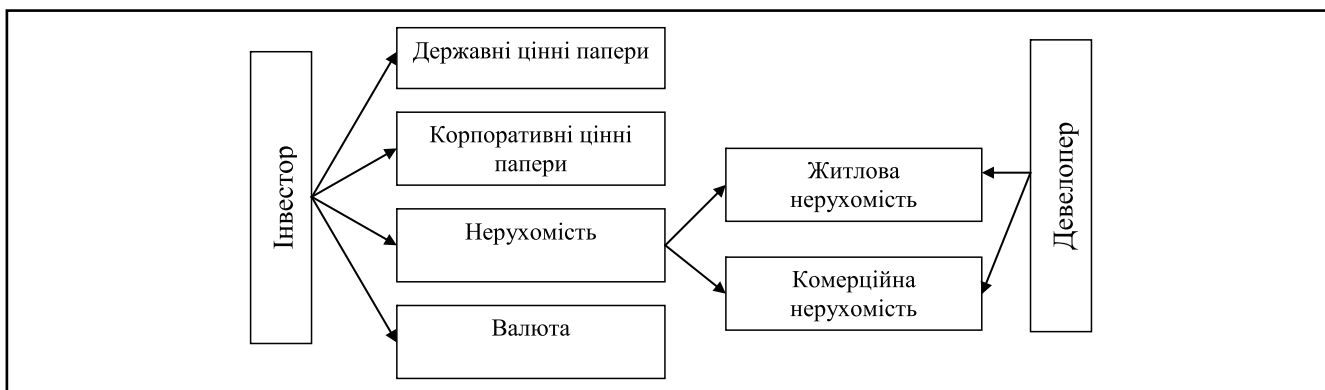


Рисунок 2. Напрями інвестицій девелопера та інвестора

Удосконалено автором на основі [15].

установами пов'язане із занадто широкою характеристикою фінансової установи у вітчизняному законодавстві. Так, відповідно до Закону України «Про Національний банк України» [17] фінансова установа – це юридична особа, яка здійснює одну або кілька операцій, що можуть виконуватися банками, за винятком залучення вкладів. У Законі України «Про фінансові послуги та державне регулювання ринків фінансових послуг» [18] під фінансовою установою розуміють юридичну особу, яка надає відповідно одну чи декілька фінансових послуг і внесена до відповідного реєстру в порядку, встановленому законом. Вчений наголошує, що мета діяльності фінансових установ – допомогти фізичним та юридичним особам трансформувати наявні в них заощадження у капітал і вкласти їх у діяльність різних суб'єктів господарювання, диверсифікуючи при цьому рівень ризику [16].

Діяльність фінансового посередника та девелопера дещо відрізняється, оскільки останній розробляє інвестиційний проект та організовує його реалізацію. Закон «Про інвестиційну діяльність» [14] умовно поділяє суб'єктів інвестиційної діяльності на дві категорії: інвесторів та учасників інвестиційної діяльності. Недоліком інвестиційного законодавства є відсутність терміну для позначення сторони, яка приймає інвестиції.

Р.М. Костюкевич зазначає: «Суб'єктів інвестиційної діяльності, які виконують певні роботи щодо реалізації проекту та надають послуги, називають учасниками інвестиційної діяльності (у проектному менеджменті – допоміжні учасники). Основними з них є страхові компанії, кредитні спілки, лізингові компанії, девелоперські, ріелторські та інжинірингові фірми, а також проектні і підрядні організації. Фірми-девелопери приймають на себе відповідальність реалізувати інвестиційні проекти. До їхніх обов'язків належить пошук найвигідніших об'єктів вкладання коштів інвестора, розробка проекту, його фінансування і введення в експлуатацію» [19].

Т. Фролова ідентифікує девелопера як посередника інвестиційного ринку [20].

Таким чином, девелопер виступає одночасно інвестором (оскільки обов'язково вкладає власні кошти на ранніх стадіях девелоперського проекту, враховуючи вітчизняний досвід), а також залучає інших інвесторів до фінансування, тобто є учасником інвестиційної діяльності, а саме «отримувачем» інвестицій.

Необхідно також звернути увагу на те, що Господарський кодекс України не передбачає відповідальності девелопера за виконання зобов'язань третіми особами (делькредере) [21].

В. Правдюк вказує на відсутність як в чинному українському законодавстві, так і науковій думці концептуальних підходів стосовно поняття девелопменту як правового явища. Як правило, для практикуючих юристів велику складність має розробка глобального договору між замовником та девелопером на весь період реалізації проекту. Договір має комплексний характер і містить частково характеристики відразу кількох типів договорів. Такий договір належить до так званих непоіменованих договорів, тобто договорів, істотні

умови яких не визначені чинним законодавством, а визначаються самими сторонами [22].

Враховуючи відсутність єдиного тлумачення визначення «девелопер», пропонуємо уточнити це поняття. Так, на наш погляд, у широкому розумінні девелопер – це учасник інвестиційної діяльності, що є автором ідеї проекту створення або розвитку об'єкту нерухомості, несе відповідальність за організацію реалізації даного проекту, фінансуючи його завдяки акумулюванню коштів інвесторів, з метою отримання комерційної вигоди та може також виступати в якості інвестора. У вузькому розумінні, враховуючи вітчизняний досвід, девелопер – це учасник інвестиційної діяльності, що є автором ідеї проекту створення або розвитку об'єкту нерухомості, організовує реалізацію даного проекту та його фінансування, одночасно виступаючи як інвестор та акумулюючи кошти інших інвесторів, з метою отримання комерційної вигоди.

Таким чином, як було зазначено вище, сфера діяльності девелопера є достатньо широкою, і він може виступати і як інвестор, і як забудовник, і як замовник в залежності від виду девелопменту.

Розрізняють два основних види (схеми) девелопмента в залежності від фінансування:

1. Fee-development – девелопер не бере на себе фінансових ризиків та працює на гонорарі. При реалізації даного проекту девелопер не вкладає власні кошти. На всі необхідні роботи він залучає спеціалістів (архітекторів, підрядників, інжинірингові фірми та ін.), але відповідальність за весь проект в цілому лежить на девелопері. Гонорар в особливо складних ситуаціях може сягати 10% вартості проекту.

2. Speculative development – девелопер створює комерційну нерухомість в якості єдиноособового організатора проекту.

Девелопер займається побудовою фінансової схеми проекту. При цьому девелопер вкладає власні кошти, які і є стрижнем майбутньої фінансової схеми. Фінансова схема крупних девелоперських проектів є складною комбінацією власних коштів девелопера, залучених інвестицій, банківських кредитів та передорендних платежів від майбутніх орендаторів. Даний вид девелопменту вважається складною операцією із усіх можливих на ринку нерухомості, оскільки проект містить і ріелторські, і будівельні, і архітектурні, та дуже складні фінансові операції [3, с. 24].

На практиці, звичайно, використовується змішане фінансування, коли девелопер має певну частку в проекті та одночасно вкладає частину власних коштів [6, с. 37].

Одним із різновидів девелопменту є редевелопмент, тобто реконструкція перепозиціонування вже існуючого об'єкта. Цей вид діяльності передбачає створення нових об'єктів на основі існуючих, що вимагають модернізації чи реконструкції і отримання від цього прибутку. Також виділяють land девелопмент сутність якого полягає у придбанні земельної ділянки, створенні всієї необхідної для його розвитку інфраструктури, зонуванні і перепродажу [23].

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Залежно від пріоритетів девелопера розрізняють такі види девелопменту [24]:

- прибуткоорієнтований – метою реалізації проекту є отримання максимального прибутку від об'єкта нерухомості;
- вартісноорієнтований – першочерговим для девелопера є висока ліквідність об'єкта нерухомості.

Залежно від функціональної спрямованості розрізняють види девелоперів, які працюють в таких секторах: житловий; заміський; офісний; торговельний; логістичний; готельний; змішаний.

Вчені С.Г. Чигасов та Б.С. Петровський розробили власну класифікацію девелоперських будівельних компаній [25]:

1. За комплексністю управління проектом:

- девелопер–будівельник – виконує управління будівельним проектом, починаючи від передпроектної стадії і закінчуючи стадією будівництва (здача об'єкта в експлуатацію);
- девелопер–будівельник–комерсант – виконує управління будівельним об'єктом, починаючи з передпроектної стадії і закінчуючи комерційною стадією (реалізація і управління нерухомістю);
- девелопер–підрядник – виконує управління тільки однією–двома стадіями або окремими видами робіт з комплексного зведення об'єктів;

2. За моделлю управління:

- комплексна – девелопер має у своєму складі усі необхідні підрозділи для виконання проекту;
- комплексно–посередницька – девелопер у своєму складі має тільки окремі підрозділи, що необхідні для виконання проекту;
- посередницька – девелопер не має у своєму складі необхідних підрозділів, але виконує функції управління проектом за допомогою оперативної служби управління інформацією.

В. Товбич, О. Панько та С. Дюжев наводять види девелоперів на прикладі Німеччини [8]:

- інвестор–девелопер – розробляє проекти для власного користування. Він має для цього необхідний персонал і професійну компетенцію;
- трейдер–девелопер (проміжні інвестори) – вкладають кошти у земельні ділянки, делегують проектування і будівництво третім особам й продають об'єкт кінцевому інвестору, по можливості – до закінчення будівництва. Вони є забудовниками на визначений час і при цьому беруть ризик девелопменту та продажу на себе. У сфері житлового будівництва трейдер–девелопер відомий як забудовник.
- сервіс–девелопер надає послуги девелопменту переважно для забудовника і може мати статус підприємства. При цьому він не зазнає фінансового ризику щодо нерухомості. Послуги як сервіс–девелопера, так і трейдер–девелопера більш відомі як послуги забудовника.

Висновки

Проведене дослідження дозволяє дійти наступного висновку. Діяльність девелопера істотно відрізняється від

діяльності інших учасників ринку нерухомості, оскільки вона є більш масштабною, охоплює відразу декілька сфер і відповідно акумулює в собі велику кількість ризиків. Залежно від виду девелопменту девелопер може виконувати функції і забудовника, і замовника, і інвестора.

Одним з основних завдань управління девелоперським проектом є організація його фінансування, оскільки створення або розвиток об'єктів нерухомості є достатньо капіталомістким, ризиковим та довготривалим процесом. Запорукою успішної реалізації девелоперського проекту є вибір адекватної схеми фінансування, яка має враховувати часові та фінансові обмеження, сприяти зниженню ризиків проекту за рахунок відповідної структури та джерел фінансування. Отже, існує необхідність подальшого дослідження вітчизняних схем фінансування житлового будівництва девелоперськими компаніями.

Список використаних джерел

1. Ринок нерухомості / [А.М. Асаул, В.І. Павлов, І.І. Пилипенко та ін.]; під ред. І.І. Пилипенка. – [2–е вид.]. – К.: Кондор, 2006. – 330 с.
2. Шаронов І. Инвестиции в недвижимость. Время такой же важный фактор, как и месторасположение // Интернет–журнал «Real Estate Watcher» від 17.02.2011. [Електрон. ресурс] Режим доступу: http://recher.ru/development/articles/article_416.
3. Девелопмент: [Учеб. пособие] / [И.И. Мазур, В.Д. Шапиро, Н.Г. Ольдерогге; под ред. проф. И.И. Мазура]. – М.: ЗАО «Издательство «Экономика», 2004. – 521 с.
4. Рач В.А., Шарова О.С. Категорійний апарат проектів девелопменту нерухомості // [Електрон. ресурс] Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua/Portal/natural/Uprv/2008_2/rach-sharova.pdf.
5. Федотова М.А. Девелопмент в недвижимости: монография / М.А. Федотова, Т.В. Тазихина, А.А. Бакухина. М.: КНОРУС, 2010. – 264 с.
6. Коммерческая недвижимость как объект инвестирования / Марина Пушкина. – М.: Альпина Паблишерз, 2009. – 244 с. – (Серия «Библиотека Tenzor Consulting Group»).
7. Закон України «Про архітектурну діяльність» від 20.05.99 №687–XIV (Введено згідно із Законом №509–VI від 16.09.2008).
8. Товбич В., Панько О., Дюжев С. Досвід та напрями удосконалення девелопменту у сфері архітектурно–містобудівної діяльності // [Електрон. ресурс] Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua/Portal/natural/dprmu/O11_20/7_Tovbich_Panko_Dujev.pdf
9. Відповіді інвестиційного директора компанії ЕСТА Холдинг Максима Громадцова на запитання видавництва «Мост» // [Електрон. ресурс] Режим доступу: <http://www.estaholding.com/ua/media/questions/detail/317/>
10. Поліщук Є.А. Девелоперські компанії на ринку нерухомості: Автореф. дис. канд. екон. наук: спец. 08.00.08 – ДВНЗ «Київський національний економічний університет імені В. Гетьмана». – К., 2009. – 21 с.
11. Кексинов А.Л. Развитие форм и методов девелопмента как способа создания городской недвижимости. Автореферат на соискание ученой степени кандидата экономических наук: спец.

08.00.10 – «Финансы, денежное обращение и кредит» А.Л. Кексенов. – М.: 2006.

12. Цивільний кодекс України №435–IV від 16.01.2003.

13. Класифікація організаційно-правових форм господарювання ДК 002:2004, затверджена наказом Державного комітету України з питань технічного регулювання та споживчої політики від 28.05.2004р. №97// [Електрон. ресурс] Режим доступу: http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/FIN10242.html.

14. Закон України «Про інвестиційну діяльність» №1560–XII від 18.09.91.

15. Девелопмент (развитие недвижимости): Организация. Управление. Финансирование / Максимов С.Н. – СПб.: Питер, 2003. – 256с. (Теория и практика менеджмента).

16. Семенов А.Ю. Вплив діяльності фінансових установ на економічне зростання України. Дис. канд. екон. наук: спец. 08.00.08 – ДВНЗ «Українська академія банківської справи Національного банку України». – Суми., 2011. – 270 с.

17. Закон України «Про Національний банк України» від 20.05.99 №679–IV.

18. Закон України «Про фінансові послуги та державне регулювання ринків фінансових послуг» від 12.07.2001 №2664–III.

19. Костюкевич Р.М. Інвестиційний менеджмент. Навчальний посібник. – Рівне: НУВГП, 2011. – 270 с. [Електрон. ресурс] Режим

доступу: http://nuwm.rv.ua/pages/kostiukevych/documents/po-sibnik_inves.pdf

20. Фролова Т. Розвиток інфраструктури глобального інвестування// Економічний аналіз. – 2011. – Випуск 9. – Частина 3// [Електрон. ресурс] Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Ecan/2011_9_3/pdf/frolova.PDF.

21. Семенов З.М. Правове регулювання девелоперської діяльності в Україні // [Електрон. ресурс] Режим доступу: http://www.rus-nauka.com/12_ENXXI_2011/Pravo/10_84525.doc.htm

22. Правдюк В. Особливості девелопменту в українських умовах / В. Правдюк // Юридичний вісник України. – №1–2 (756–758). – с. 12. [Електрон. ресурс] Режим доступу: http://www.yurincor.com.ua/legal_bulletin_of_Ukraine/archive/?aid=5231&jid=357

23. Іванченко А.М. Девелопмент як ключовий фактор прискорення розвитку будівельної галузі регіону// [Електрон. ресурс] Режим доступу: <http://nuwm.ru.ua/metods/asp/vd/v41ek12.doc>.

24. Девелопмент – мистецтво розвитку проєктів // [Електрон. ресурс] Режим доступу: http://www.kansas.ua/articles_commercial/page_view/Development-%E2%80%93mistetstvo-rozvitku-proektiv-23-03-2006.

25. Чигасов С.Г. Генезис девелопмента на сучасному етапі розвитку будівельного ринку України / С.Г. Чигасов, Б.С. Петровський // Економіка та держава. – 2007. – №10. – С. 51–53.

УДК: 338.332

Д.А. ПОЛОНСЬКИЙ,
аспірант, Інститут світової економіки і міжнародних відносин НАН України

Теоретичні засади дослідження конкурентних систем за умов інтернаціоналізації

Стаття присвячена проблемі дослідження конкурентних систем в умовах сучасної глобалізації.

Ключові слова: конкурентоспроможність, глобалізація, інновації, інвестиції, економічне зростання.

Работа посвящена проблеме исследования конкурентных систем в условиях современной глобализации.

Ключевые слова: конкурентоспособность, глобализация, инновации, инвестиции, экономический рост.

Work is devoted a problem of research of competitive systems in the conditions of modern globalisation.

Keywords: competitiveness, globalisation, innovations, investments, economic growth.

Постановка проблеми. Дослідження конкурентних систем в умовах сучасної глобалізації об'єктивно інтегрує проблематику макроекономічного регулювання, еволюції системи міжнародних економічних відносин, тенденції технологічного розвитку. Відповідно до законів синергії ціле вирі-

шальним образом визначає стан частин. І тому локальні акції, спроба удосконалити частину, залишаючи ціле без змін, приносить найчастіше чи то нульовий, чи то навіть негативний ефект.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Серед наукових праць, присвячених проблематиці формування міжнародно-конкурентоспроможної системи, доцільно відзначити фундаментальні дослідження зарубіжних науковців М. Портера, Дж. Стігліца, Л. Туроу, С. Фішера, Д. Хайека, російських теоретиків В. Іноземцева, О. Некіпелова, М. Федоренка. Цікаві та ґрунтові публікації у сфері міжнародної конкурентоспроможності належать О. Білорусу, В. Будкіну, І. Бураковському, О. Власюку, А. Гальчинському, В. Геецю, Ю. Козаку, Д. Лук'яненку, Ю. Макогону, В. Новицькому, Ю. Пахомову, А. Філіпенку та ін. Чимало публікацій було здійснено під егідою Римського клубу, в рамках наукових програм ООН, Європейського Союзу, МВФ та інших міжнародних організацій.

Мета статті. Під час дослідження сучасної структури світового ринку, його суб'єктів слід враховувати, що за своєю

сутністю останні репрезентують як інтереси щодо лібералізації світового господарства, так і його монополізації, контролю за допомогою неоднозначного інструментарію. Саме розкриттю цього явища присвячена дана стаття.

Виклад основного матеріалу. Теперішня домінуюча надцілісність, а нею є глобалізація, – удосконаленню поки що не піддається. І разом з тим залежність економічного розвитку кожної країни від цього феномена, який не піддається цілісному регулюванню, зростає з усе більшою швидкістю.

Зараз, на відміну від минулих часів, глобалізація, взагалі – взаємодія національних, приватних і глобальних суб'єктів, – уже визначає і підйом і спад, й успіх та невдачі окремих країн. І це протиріччя між залежністю країн від глобалізації та її нерегульованістю істотно ускладнює вироблення покраїнової стратегії.

Звичайно, фактори внутрішньокраїнові, як і раніше, є значущими, але вони усе більше впливають опосередковано, через взаємодію з глобальними процесами. Тому включеність країни до глобального простору стає критерієм її успішності.

Важливо мати на увазі й те, що сама успішна включеність у глобальну систему не зводиться до параметрів імпорту і експорту, тобто не є опосередкованою міжнародною спеціалізацією країн, яка є досить усталеною протягом останніх десятиліть. Промислово розвинені країни спеціалізуються переважно у галузях промислово-високотехнологічних: автотранспорту і авіабудуванні, електроніці, хімічній промисловості або у секторах – фінансів, послуг, інформації.

Що стосується експортно/імпортної залежності, то слід відмітити, що вони дають лише кількісну характеристику відкритості.

Є країни, де висока експортно-імпортна активність сполучається з надмірною бідністю. Результативність визначається мірою «перетягування» і присвоєння країною на свою користь глобальної доданої вартості, тобто здатністю присвоювати багатство із загального планетарного казана «великою ложкою».

Відомо, що найбільшою нормою доданої вартості є «заряджені» інноваційні товарні потоки. Тому за інших рівних умов найбільшу вартісну премію одержує країна, що перевершує інші країни вагомістю інноваційного масиву.

Утім, такий результат може бути і не отриманий, якщо в країні, багатій на технології, з тих або інших причин виснажуються фінанси (або з якої, в силу тих або інших глобальних причин, тікають фінансові ресурси), або ж країна втрачає здатність розгортати у свою сторону й мотиваційно закріплювати глобальні фінансові потоки. Тому що саме фінанси домінують у сучасному світовому господарстві. Вони, в кінцевому рахунку, визначають долю економіки окремих країн, у тому числі й долю інновацій.

Повчальний приклад асиметрії між запасом інновацій і фінансами дала Україна початку 90-х. Країна істотно перевершувала своїх, нині успішних сусідів (Польща, Угорщина, Словаччина й інші) за критеріями інноваційної розвиненості. Однак у ході невдалих реформ, через витік фінансів, усе

коштовне, інноваційно значуще стало перетворюватися на модерний мотлох, позбавлений будь-якої ринкової перспективи. Залишилися лише «мізки», що задешево скуповуються іншими країнами.

Небезпека знеструмлення країни щодо фінансів, а також і шанс виникнення на стрімко зростаючій фінансовій основі економічного дива, – це саме і є феномени глобалізації, яка розрослася на підвищеній мобільності і реактивній чутливості фінансів до бізнесової комфортності, або ж, навпаки, ущербності бізнес-клімату країни. Джерела ж цієї мобільності, чутливості й усевладдя фінансів – у тих епохальних змінах, що пов'язані з інформатизацією.

Збиток від глобальних фінансових «капризів» може бути завдано і успішній країні, що пов'язано, як правило, з факторами циклічності. Однак такі негаразди зазвичай є скороминущими. Це визначається інституціональною міцністю сформованих систем, здатністю країни до регенерації.

Справжній трагізм, пов'язаний з масовим витоком фінансів, як правило, переживає та країна, яка позбавлена соціально-психологічної й інституціональної міцності і обумовлених нею ефективних економічних регуляторів. Так, в Україні, як і в Росії, масштабне, навіть тотальне фінансове знеструмлення відбулося через раптову, вибухову катастрофу колишньої системи, і заповнення інституціонального вакууму, що утворився, неадекватними примітивно-ринковими регуляторами – з одного боку, і могутніми мафіозно-кримінальними системами – з іншої.

Зрозуміло, що в такій ситуації саме вираз «інвестиційний клімат» дає завужене, навіть невірне уявлення щодо причин грошового знеструмлення країни. В явищах, що мають таку назву, виявляються фактори, котрі виражають стан крайнього неблагополуччя і злорякості деформації безлічі економічних, соціальних, моральних і духовних явищ і процесів.

Мова у цьому випадку має йти вже не про бізнес-клімат, а про вкрай несприятливе суспільне середовище, яке підриває можливості вигідного обігу капіталів, що не тільки гальмує зростання, але і блокує просування шляхом прогресу.

У підсумку країна – а саме такими є справи в Україні, – на багато років не тільки позбавляється більшої частки свого капіталу, але і надовго попадає в положення, коли її обходять світові фінансові потоки, і капітали інших країн.

У такій ситуації навіть поживлення економіки і поновлення нею високих темпів зовсім не означає успіху. Тому що в умовах фінансового знеструмлення відтворюються не інновації, а деградує структура, обтяжена рутинною й архаїчною. Врешті-решт наростає відставання навіть від тих країн, що розвивалися в той самий період низькими темпами і зовсім не відрізнялися модерною структурою економіки (Польща, Угорщина і т.д.).

Створюється враження, що зараз в Україні немає усвідомлення того, що виходити зі стану стабільної нестачі (і навіть відторгнення) фінансів набагато складніше, ніж зі звичайної циклічної кризи. Проблеми розвитку економіки й обговорю-

ються, і вирішуються так, начебто країна перебуває в ситуації звичайних трансформаційних труднощів, і з ними справитися можливо за допомогою рецептів і заходів, використовуваних країнами, що розвиваються нормально.

На ділі тут можуть виявитися безсилими стандартні прийоми; вирішальним фактором успіху має бути, найбільш ймовірно, повсюдно застосовуваний неординарний маневр і таке реформаторське винахідництво, що бере до уваги реальності країни. Задіяння ж стандартів, навіть в умовах високих темпів, дасть ефект інерційності, а це по суті хибно означає і відставання. Розворот же убик рятівної інноваційної моделі, поряд з вибудовуванням довгострокової стратегії, припускає прискорену капіталізацію. При цьому важливо, щоб стратегія капіталізації працювала навіть в умовах нашої інвестиційної непривабливості.

Виходячи зі структурного аналізу моделі міжнародної економічної діяльності окремої країни на особливу увагу заслуговує формування експортноорієнтованого відкритого економічного профілю країни. На базисній ролі задачі формування експортного наголошував М. Крижановський, який писав, що «розвиток національної економіки в напрямку її інтеграції до світового економічного простору базується на експортній стратегії суспільства». Причому «зазначена стратегія, формована для країни з транзитивною економікою, об'єктивно вимагає оновлення економічної структури, розбудови й модернізації тих галузей, що забезпечуватимуть їй економічні переваги у світовому економічному середовищі» [1, с. 171]. У цьому ж зв'язку Л. Петегрич справедливо відзначалося, що «у формуванні міжнародного ринку праці втілюлися такі характерні тенденції сучасного етапу розвитку людської цивілізації, як посилення соціальної орієнтації світової економіки, демократизація трудових відносин, інтернаціоналізація вимог до відтворення робочої сили, стандартизація умов життя і праці людей у різних частинах планети, розвиток та вдосконалення особистості на основі загальнолюдських цінностей» [2, с. 207].

Фактично у даному випадку йдеться про окремі аспекти формування нової моделі суспільної організації на базі прогресивних технологій та інформатизації. Період становлення засад постіндустріального суспільства став епохою швидкого зростання взаємозалежності та взаємопроникнення національних господарських систем, яка набула рис глобалізації сучасної економіки. Сьогодні глобалізація є сукупністю складних і суперечливих процесів серед яких слід виділити зростаючу взаємозалежність самих виробництв, інтернаціоналізацію технологій, інновацій та НДДКР, активізацію торговельних потоків, небувале поширення операцій злиття та придбання, новий характер фінансових зв'язків та активну міграцію робочої сили [3, с. 263].

Дійсно, економічна глобалізація відбувається поряд із революцією в технологічних процесах, що у свою чергу слугують причиною значних зсувів в ієрархії націй. Місце країни в сучасному світі сьогодні якнайбільше визначається якістю

людського капіталу, станом освіти і ступенем використання науки і техніки у виробництві. Достаток робочої сили і сировинних матеріалів усе менше можна розцінювати як конкурентну перевагу – відповідно до того, як знижується частка цих чинників у створенні вартості всіх продуктів. Глобальна інтеграція в сферах торгівлі, інвестицій, перелив чинників виробництва, технології та зв'язку поглиблюють взаємозалежність економік окремих країн.

Цільовою функцією конкурентоспроможності країни є зростання рівня життя населення [4, р. 43–54]. Головними критеріями аналізу конкурентоспроможності країни є швидкість в освоєнні нових виробів і технологій, рівень мобільності праці і капіталу, ступінь концентрації і диверсифікації експорту і вибіркової імпорту. Основним завданням держави має бути створення таких економічного, політичного та правового середовищ, інституційної інфраструктури, які б стимулювали найбільш життєдіяльні підприємства, інвестиційні процеси, виробництво перспективних конкурентоспроможних товарів [5, р. 129–142].

Ця стратегія має внутрішньоекономічний та зовнішньоекономічний аспекти. Внутрішньоекономічний є пов'язаним насамперед із проведенням реформ господарської діяльності в умовах переходу до нової моделі розвитку економіки. Цей процес має супроводжуватися реалізацією цілої низки заходів, серед яких найбільш актуальними є:

- діагностика галузевої конкурентоспроможності, створення умов для входження до світової господарської системи;
- вибір пріоритетних сфер, галузей, комплексів, які зможуть забезпечити прорив на світові ринки;
- розробка програм та механізмів їх реалізації у відповідності до обраних пріоритетів;
- забезпечення активної участі у реалізації програм держави та інших суб'єктів господарської діяльності [6, с. 75].

Слід зауважити, що визначення пріоритетів є дуже складною задачею, розв'язання якої може здійснюватись різними методами. З досвіду країн світу відомо, що деякі з них обирали та підтримували «національних чемпіонів», інші формували олігопольні або висококонкурентні структури у потенційно конкурентоспроможних галузях із залученням малого та середнього підприємництва, треті – будували стратегію, виходячи з необхідності досягти світового рівня в обраній сфері, а потім зайняти лідируюче положення, четверті обирали як об'єкт стратегічно важливі технології, формували новий технологічний простір, якій поступово ставав генератором економічного зростання. Цей перелік можна продовжувати, але ясно одне: Україна має виробляти власну стратегію, виходячи із можливостей свого внутрішнього економічного та інституційного середовища [7].

Загальновідомо, що в умовах інтернаціоналізації економічної діяльності здатність національної економіки конкурувати на світовому ринку є дуже важливим фактором, що спричинює і обумовлює темпи економічного розвитку держави, її економічну безпеку.

Поняття конкурентоспроможності інтерпретується і аналізується в залежності від економічного об'єкта, що розглядається. Безсумнівно, критерії, характеристики і фактори динаміки конкурентоспроможності на рівні товару, фірми, корпорації, галузі, національного господарства або нації, регіону мають свою специфіку. Аналіз конкурентоспроможності може бути проведений для кожного з рівнів, залежно від цілей дослідження.

Якщо говорити про поняття конкурентоспроможності на макrorівні, то воно відображає позиції національної економіки в системі міжнародних відносин, головним чином у сфері міжнародної торгівлі, і одночасно її здатність зміцнювати ці позиції. Це найбільш важливий, але не єдиний аспект поняття конкурентоспроможності нації [8, с. 63]. Слід заважити на здатність зберігати і нарощувати темпи економічного зростання, зайнятості, реальні доходи громадян.

Конкурентоспроможність – це ступінь, з якою нація за справедливих умов вільного ринку виробляє товари і послуги, які задовольняють світові вимоги, і при цьому збільшує реальні доходи своїх громадян.

Рівень конкурентоспроможності нації визначається такими основними факторами, як технологія, наявність капіталів, наявність людських ресурсів, стан зовнішньої торгівлі. Серед них найбільше значення сьогодні має технологія.

Поширення інформаційних технологій приводить до істотної модифікації механізмів формування і реалізації порівняльних та конкурентних переваг у рамках світового господарства, в тому числі тих, які описані не тільки теоріями Д. Рікардо, Е. Хекшера – П. Самуельсона, але й навіть повоєнними теоріями «життєвого циклу» продукту (Р. Вернон) та теорією конкурентних переваг М. Портера. Має місце відносне зменшення ролі первинної наділеності відповідних країн не тільки природними ресурсами, але й капіталом, при відносному зростанні ролі рівня розвитку її гуманітарного капіталу, в тому числі рівнів освіти і людського науково-технічного потенціалу [9, с. 263–267].

Яскравим прикладом використання переваг побудови «нової економіки», економічної глобалізації є і розвиток азійського регіону. Економічна глобалізація може дати країні як шанси на розвиток, так і створити серйозні перешкоди. Практика економічного розвитку Азії показує, що ті країни, що йдуть в ногу із загальною тенденцією економічної глобалізації, намагаються отримати найбільшу вигоду і запобігти негативним явищам, ефективно прискорюють власний економічний розвиток. Неврахування ефектів глобалізації призведе до того, що країна обов'язково виявиться «на узбіччі» прогресу і зазнає збитків.

У тому, що стосується позитивного і негативного ефекту глобалізації, азійські країни є показовим прикладом. За минулі десять років Азія стала регіоном, де темпи економічного зростання були найбільшими у світі. Це було досягнуто за рахунок того, що багато країн регіону проводили політику відкритості й одержали доволі коштів і шансів на розвиток у

результаті глобальних фінансових, економічних і торгових операцій.

Функції урядів країн східноазійського регіону в посткризову добу зазнали змін. Раніше ці уряди надмірно втручалися в справи фінансових органів і в операції по кредитах, що призвело до поширення корупції. Нині вони приділяють увагу розвитку інфраструктури, наданню ризикових капіталів і послабленню обмежень у роботі на ринку телекомунікацій.

Проте характеристика сучасних тенденцій глобалізації була б обмеженою та неповною без врахування фактора комерційного інтересу, провідної та структуровизначальної ролі таких впливових «гравців» міжнародного ринку, як транснаціональні корпорації, фінансові групи, інші комерційні суб'єкти світогосподарських відносин.

У міжнародній економіці вже звичним явищем став процес злиття та поглинання корпорацій, компаній, банків, фінансових груп. При цьому тенденції об'єднання врівноважуються процесом інтенсивних банкрутств та розпадів. Уважають, що найважливішою мотивацією створення корпоративних об'єднань є внутрішньогалузева конкуренція в масштабах світового господарства та намагання захопити якомога більшу частку ринку. Сьогодні цей процес перетворився на глобальну конкуренцію, яка вийшла за рамки окремих галузей, набула диверсифікованого характеру. Процес диверсифікації інтересів ТНК головним чином обумовлений намаганням зменшити ризик від втрат на тому чи іншому ринку. Особливо високою є конкуренція на ринках сировини та товарів низької технології. В останні роки посилюється конкуренція і на ринках продукції високих технологій.

У ТНК практично не діють закони ринку – це зона планової економіки з усіма її перевагами та недоліками. Потужні корпорації використовують як животворне середовище середній та малий бізнес. Так, у США великі компанії використовують мобільність малих підприємств та їхню здатність до оперативної адаптації до змін ринку, зокрема в фінансуванні, веденні НДДКР, постачанні. Малі фірми здійснюють не просто дилерські функції, а використовують роль проміжного ланцюга, апробовують ризикові проекти.

Процес транснаціоналізації в банківсько-фінансовій сфері обумовив появу фінансових ТНК. Діяльність таких ТНК є менш прозорою і, як правило, аналізується відокремлено від основної маси ТНК.

Сучасні ТНК забезпечують отримання надприбутків шляхом впливу на економічну політику як окремих країн, так і міжнародних економічних організацій. Достатньо вказати, що підготовкою умов для експансії ТНК займаються МВФ, Світовий банк, ЄБРР та інші впливові фінансові структури. Причому слід враховувати факт національної приналежності провідних корпорацій, які інколи взаємодіють із урядами відповідних країн, створюють своєрідні правила гри міжнародного ринку.

ТНК США є найбільшою групою компаній, які належать одній країні і складають приблизно 1/4 світового експорту ПІІ, але вони не обов'язково є найбільшим інвестором в кожному

виді промисловості. Так, ТНК Великої Британії інвестують більше у виробництво продуктів харчування, напоїв та тютюнову промисловість, аніж Сполучені Штати. Найбільші ПІІ в машинобудування та обладнання здійснюють ТНК із Японії. В секторі послуг Японія є найбільшим інвестором у нерухомість та транспортні послуги, тоді як в бізнесових послугах найбільшу долю складають ПІІ ФРН [10, с. 163–165].

Структура ввезених та вивезених прямих іноземних інвестицій в США протягом останніх років мала значну різницю. Якщо у ввезених ПІІ 45–50% становили інвестиції в виробництво і 30–33% – нафтову промисловість, то в вивезених ПІІ домінували послуги (небанківські фінансові та страхові). Їх частка у вивезених ПІІ становила більш як 60%, значно перевищуючи ПІІ в виробництво в загальному обсязі вивезених ПІІ. Зростаючий потік увезених ПІІ в нафтову промисловість був пов'язаний з надзвичайно високими темпами ОЗП в цій галузі промисловості. Зростанню вкладання вивезених ПІІ в послуги сприяло заохочення такого типу інвестицій по всьому світу шляхом широкомасштабної кампанії приватизації та дерегуляції цього сектору економіки.

Галузева структура здійснюваних ТНК значно відрізняється від структури вивезених з ЄС ПІІ. В межах ЄС значно меншу частину (від чверті до третини по різних роках) традиційно займає виробництво, тоді як частка виробництва у вивезених ПІІ складає більше ніж 40%. Послуги займають значне місце в загальному обсязі ПІІ в межах ЄС. Причому приватизація, а також дерегуляція в сфері послуг з середини 90-х рр. викликала хвилю реструктуризації підприємств та сприяла припливу ПІІ до цього сектору.

Трохи дивним видається той факт, що відносно трудомісткі та стандартизовані виробництва, такі, наприклад, як текстильна та деревообробна промисловість, займають приблизно ті ж місця, що і галузі зі значними вкладеннями в людський капітал та технології (автомобільна промисловість та інші транспортні засоби). Частково це можна пояснити тим, що деякі підприємства, що належать до цих галузей промисловості і вважаються відсталими, модернізують свою технологію. В частці вивезених ПІІ обсяг галузей зі значними вкладеннями в людський капітал та технологію (офісне обладнання, радіо, автомобільну промисловість, інші транспортні засоби) був значно меншим, ніж трудо- та ресурсомісткі галузі (текстильна, деревообробна, харчова промисловість). Обсяг ввезених в ЄС ПІІ, які було вкладено в ці галузі, мав приблизно однаковий порядок в зазначених двох групах промисловості. Структура промислових ПІІ свідчить про те, що ЄС не досяг своєї мети покращити свої конкурентні позиції у високотехнологічних сегментах виробництва.

Структура ПІІ в межах та поза межами ЄС у секторі послуг така: фінансові послуги та інша бізнесова діяльність, включаючи управління холдинговими компаніями, торгівлю та сервісне обслуговування (в порядку спадання важливості) мають найбільшу частку в обсягах ПІІ. Ввезені та вивезені ПІІ в галузі фінансових послуг були пов'язані здебільшого з

реструктуризацією підприємств та реакцією банків та страхових компаній на тенденції європейської інтеграції, а також з підвищенням глобальної ролі цього сектору економіки [11, с. 267–268]. У галузі комп'ютерних видів діяльності, а також НДДКР не спостерігалось значного зростання ПІІ.

Динаміка ПІІ свідчить про те, що дедалі більше зростає питома вага сектору послуг у зв'язку із зростанням значення інформаційного сектору економіки. Специфічною ознакою сучасного інвестиційного процесу є те, що переважна частина ПІІ, які надходять до економіки США, як і ряду інших індустриально розвинених країн світу, потрапляє до сфери обробної промисловості, в той час як вивіз капіталів відбувається за такими схемами, в яких значно більшу роль відіграє інвестування невикробничого сектору.

Висновки

Дослідження конкурентних систем в умовах глобалізації об'єктивно інтегрує проблематику еволюції системи міжнародних економічних відносин, тенденції науково-технологічного розвитку, макроекономічного регулювання. На сучасному етапі розвитку відбуваються якісні зміни в системі факторів, які визначають параметри національної конкурентоспроможності. Глобальні фактори стають дедалі більш значущими у стратегіях фірм та корпорацій. а тому входження чи не входження країни в глобальний простір критично визначає її економічну успішність чи неуспішність.

Список використаних джерел

1. Крижановський М. Міжнародна практика формування та реалізації експортного потенціалу / М. Крижановський // 36. наукових праць. Вип. 34 / Відп. ред. В.Є. Новицький. – Київ: Інститут світової економіки і міжнародних відносин НАН України, 2002. – С. 171–187.
2. Петегрич Л. Нормативно-правове забезпечення України в міжнародному ринку праці / Л. Петегрич // Збірник наукових праць. Вип. 34 / Відп. ред. В.Є. Новицький. – Київ: Інститут світової економіки і міжнародних відносин НАН України, 2002. – С. 207–214.
3. Юськів О. Україна в системі міжнародних трудових міграцій / О. Юськів // Збірник наукових праць. Вип. 36 / Відп. ред. В.Є. Новицький. – Київ: Інститут світової економіки і міжнародних відносин НАН України, 2002. – С. 263–271.
4. Swenson P. Labor and the limits of the welfare state / P. Swenson // Comparative Politics. – 1991. – №24. – Р. 43–54.
5. Bardhan P. Economics of Development and the Development of Economics / P. Bardhan // The Journal of Economic Perspectives. – 1993. – Vol. 7. – №2. – Р. 129–142.
6. Пахомов С.Ю. Вектори конкурентоспроможності та їх зміни в сучасному глобальному середовищі / С.Ю. Пахомов // Економіка та підприємництво: 36. наук. праць молодих учених та аспірантів. – Вип. 20. – К.: КНЕУ, 2008. – С. 74–78.
7. Гражевська Н.І. Економічні системи епохи глобальних змін / Н.І. Гражевська. – К.: Знання, 2008. – 431 с.

8. Павлиш Е.В. Інноваційна складова регіональної конкурентоспроможності: монографія / Е.В. Павлиш; ДВНЗ «Донецький національний технічний ун-т». – Донецьк: МПП «ВІК», 2008. – 185 с.

9. Моделирование инновационных процессов и экономической динамики // Проблемы информационной экономики: Сб. науч. трудов; Под ред. Р.М. Нижегородцева. – М.: ЛЕНАНД, 2006. – Вып. VI. – 392 с.

10. Михайловська О. В. Вплив глобалізації інформаційного простору на розвиток міжнародних інноваційно-інвестиційних процесів: монографія / О.В. Михайловська. – К.: Дакор, 2009. – 424 с.

11. Малий бізнес та підприємництво в ринкових умовах господарювання: Навч. посібник / Л.І. Воротіна, В.Є. Воротін, Л.А. Мартинюк, Т.В. Черняк; за ред. проф. Л.І. Воротіної. – К.: Вид-во Європ. ун-ту, 2001. – С. 267–268.

УДК 338.47; 338.246.025.2; 346.61

А.М. БРАЙКОВСЬКА,
аспірантка, Державний економіко-технологічний університет транспорту

Державне регулювання у сфері міжнародних змішаних вантажних перевезень

У статті розглядається специфіка державного регулювання на транспортному ринку. Особливу увагу автор приділяє правовому та тарифоутворюючому аспектам державного регулювання на ринку залізнично-морських перевезень.

Ключові слова: державне регулювання, ринок транспортних послуг, змішані вантажні перевезення.

В статье рассматривается специфика государственного регулирования на транспортном рынке. Особое внимание автор уделяет правовому и тарифоформирующему аспектам государственного регулирования на рынке железнодорожно-морских перевозок.

Ключевые слова: государственное регулирование, рынок транспортных услуг, смешанные грузовые перевозки.

The article deals with the specifics of state regulation of the transport market. Particular attention is paid to the legal and tariff rates aspects of state regulation of the market of railway and maritime transport.

Keywords: government regulation, the market for transport services, intermodal freight transport.

Постановка проблеми. Одним із факторів розвитку вітчизняного ринку міжнародних перевезень є державне регулювання. На сьогодні основною причиною негативних тенденцій на вітчизняному ринку транспортних послуг є відсутність певних протекціоністських заходів, що стимулюють експорт товарів разом з експортом транспортних та інших супутніх послуг, а також імпорту товарів із використанням послуг національних перевізників. Багато в чому це пов'язане з тим, що після ліквідації державної монополії на зовнішньоекономічну діяльність не були здійснені загальноприйняті у світовій практиці заходи щодо захисту інтересів держави й українських перевізників, стимулювання експорту й імпорту товарів на умовах їхнього транспортування (щонайменше на

паритетних засадах) українськими перевізниками. Повною мірою не сформоване сприятливе інституціональне середовище, включаючи інвестиційні, податковий і митний режими, що аналогічно діє в домінуючих на світових ринках країнах – членах Світової організації торгівлі (СОТ).

Вищезазначена ситуація обґрунтовує доцільність підвищення ролі держави в регулюванні, переважно економічними методами, діяльності транспорту і вантажовласників при міжнародних перевезеннях для забезпечення вигідних для держави транспортних умов зовнішньоторговельних контрактів, розширення участі вітчизняних перевізників й експедиторів у перевезеннях зовнішньоторговельних вантажів. Згідно з дослідженнями автора [1–3] оптимальне державне регулювання є необхідною умовою для розвитку змішаних вантажних перевезень (які здійснюються двома або більше видами транспорту). Створення базису для надання транспортних послуг на мультимодальних умовах (з пункту відправника вантажу до пункту призначення під управлінням єдиного оператора перевезень (або перевізника) за єдиним транспортним документом та оптимальною наскрізною ставкою), зокрема в сфері залізнично-морських перевезень, дозволить уникнути нееквівалентного обміну в системі зовнішньоторговельного обороту, в результаті якого вантажовласники України щорічно виплачують іноземним компаніям понад \$2 млрд. [3].

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Значний внесок у розробку теорії та методології державного регулювання транспортних систем зробили вітчизняні провідні науковці: Ю.С. Бараш, В.М. Гурнак, Г.Д. Ейтутіс [5], Н.М. Колесникова [7], М.В. Макаренко [8], Н.Б. Малахова, Є.М.Сич, Ю.М. Цвєтов, В.В. Чорний [20] та ін.

У той же час питанню державного регулювання в сфері розвитку змішаних та мультимодальних перевезень не було приділено достатньої уваги, що суперечить останнім тенденціям розвитку міжнародного ринку транспортних послуг.

Метою статті є моніторинг вітчизняного ринку залізнично-морських перевезень з точки зору державного регулювання, а саме правового та тарифоутворюючого аспектів.

Виклад основного матеріалу. Згідно з економічним словником державне регулювання – це форма цілеспрямованого впливу держави через систему економічних, правових і адміністративних методів з метою забезпечення або підтримки тих чи інших економічних процесів, створення сприятливих умов для розвитку всіх інституціональних одиниць [6]. Як свідчить світовий досвід, за умов функціонування розвинутого ринку з цивілізованою конкуренцією кращі результати досягаються завдяки впровадженню монетарної концепції державного регулювання, а в період становлення ринку – кейнсіанської. Для кейнсіанської теорії характерні такі ознаки: принцип ефективного сукупного попиту; значна частка державного сектору економіки; сприяння конкуренції; зростання оподаткування в інтересах збільшення державного попиту; організація державного планування і регулювання; дефіцитне фінансування і посилення інфляції; розширення державних соціальних програм. Ознаками монетарної концепції державного регулювання є: принципи ефективної сукупної пропозиції; часткова приватизація державної власності; стримування конкуренції; зниження податків; згортання макроекономічного планування, обмеження регулювання; зменшення дефіциту бюджету і стабілізація грошового обігу; скорочення державних соціальних програм [19].

Відповідно до сучасних вимог вітчизняного ринку транспортних послуг державне регулювання має відбуватися на основі поєднання двох концепцій – кейнсіанської та монетарної, виходячи з наявності конкретних умов для макроекономічної стабілізації та економічного зростання, характеру і гостроти соціально-економічних проблем у країні, стану ресурсно-виробничого потенціалу, можливостей щодо забезпечення передумов економічної безпеки та національного менталітету.

Серед основних методів державного регулювання економіки розрізняють:

- правові (закони ВР України, постанови та рішення Кабміну України, укази та декрети Президента України, нормативні акти органів місцевого самоврядування);
- адміністративні (ліцензії, патенти, державне підприємство, держзамовлення та держконтракти, квоти, нормативи та ліміти, державний контроль, адміністративні санкції, державні інвестиції, цільові програми);
- економічні: засоби грошово-кредитної політики (норми резервування, облікові ставки, кредитна відсоткова ставка, операції з державними цінними паперами, курси валют, резерви іноземної валюти, індексування вкладень та доходів); засоби фінансово-бюджетної політики (державні витрати, податкові пільги, податкові ставки, норми амортизації, соціальні нормативи); засоби цінової політики;
- та ін. (специфічні для кожної галузі).

Необхідність державного регулювання транспортного ринку обумовлюється низкою об'єктивних причин:

- висока капіталомісткість транспортної галузі обґрунтовує прагнення держави регулювати транспортний ринок і тарифи заради захисту національних інтересів;
- з погляду екології існує необхідність захисту навколишнього середовища;
- потреба забезпечення конкуренції заради стимулювання господарського розвитку, а також соціального захисту громадян вимагає регулювання природного монополізму окремих видів транспорту;
- прагнення рівномірного та економічно доцільного розвитку національної транспортної системи обумовлює доцільність розробки загальної транспортної інвестиційної політики;
- співробітництво на міжнародному ринку транспортних послуг часто вимагає укладання угод на рівні уряду.

Як зазначає В.В. Чорний, державне регулювання – це сукупність форм і методів цілеспрямованого впливу державних установ і організацій на розвиток суспільного способу виробництва [20]. У той же час, як пише М.В. Макаренко, державне регулювання має полягати не в централізованому управлінні та жорсткому контролі, а у раціональному впливі на розвиток галузі через економічні та правові норми (кредити, субвенції, інвестиції, податки, ліцензії, сертифікації послуг і т. ін.). Також у більшості випадків у державній власності має бути недешева інфраструктура (залізничні колії, автомагістралі, аеродроми, порти). В певних кризових умовах уряд має повний контроль роботи окремих видів транспорту (зокрема, залізниці – основного перевізника в країні). Критеріями рівня державного регулювання на транспорті мають стати ефективність і якість транспортного обслуговування споживачів при порівнянні різних форм власності на транспорті, забезпечення стимулюючої ролі транспорту в розвитку економіки та соціального життя суспільства [8].

Державне регулювання щодо створення конкурентного середовища на ринку вантажних перевезень являє собою систему економічних, адміністративних та правових заходів цілеспрямованого впливу держави на створення сприятливих умов для появи нових суб'єктів господарювання і подальшої активізації конкурентної боротьби на зазначеному ринку [20]. Формування конкурентного середовища на ринку вантажних перевезень регулюється згідно із Законами України: «Про транспорт», «Про захист економічної конкуренції», «Про захист від недобросовісної конкуренції», «Про Антимонопольний комітет», які спрямовані на недопущення монополізації ринків.

Для розвитку конкуренції на залізничному транспорті постановою Кабінету Міністрів України від 16 грудня 2009 року за №1390 була затверджена Державна цільова програма реформування залізничного транспорту на 2010–2015 роки [13]. Метою програми є реформування державної монополії, яким є залізничний транспорт, у вертикально інтегровану систему господарського управління ринкового типу (за прикладом Франції, Німеччини, Італії та Росії). Надалі у програму було внесено низку змін, зокрема подовжено термін виконання до 2019 року [14], згідно з до-

кументом передбачається утворення державного акціонерного товариства залізничного транспорту загального користування як національного перевізника вантажів та пасажирів на ринку транспортних послуг та формування вертикально інтегрованих структур за видами діяльності. Метою програми є створення нової організаційно-правової та економічної моделі управління залізничним транспортом, розвиток конкурентного середовища на ринку залізничних послуг, підвищення ефективності його функціонування, задоволення потреб національної економіки і населення в перевезеннях, покращення їхньої якості та зменшення розміру транспортної складової у вартості товарів і послуг.

Вертикальна інтеграція з регульованим доступом передбачає, що базовий оператор залізниць залишається вертикально інтегрованим (хоча може мати місце часткове горизонтальне розділення). При цьому конкуруючі постачальники залізничних послуг отримують право доступу до шляхів базового оператора на регульованих умовах. Основна форма конкуренції при цьому підходить – конкуренція між перевізниками, які не володіють шляхами, а також між ними та інтегрованим базовим оператором. Вертикально інтегрована система господарського управління залізничним транспортом може бути подана як поєднання корпоративного управління вертикально інтегрованими корпоративними підприємствами експлуатаційної діяльності та державного або державно-корпоративного управління інфраструктурою.

Вертикально інтегрована модель реформування з позиції держави та споживачів транспортних послуг має низку переваг: менша транспортна складова в ціні товарів і послуг, ніж при використанні вертикального поділу; краща координація перевізного процесу забезпечує більш повне задоволення перспективних потреб клієнтів; висока капіталізація компанії дозволяє залучати позикові кошти для розвитку на більш вигідних умовах; реалізація «ефекту масштабу» дозволяє зробити роботу галузі більш стійкою і знизити інфляційний внесок залізничного транспорту в інфляційні процеси в країні.

У той же час існують особливості цієї моделі, які потрібно враховувати при розробці механізму державного регулювання, а саме: необхідність наявності регулятора, що забезпечує недискримінаційний доступ до інфраструктури; у разі відсутності конкуренції в певних сегментах транспортного ринку необхідне тарифне регулювання з метою запобігання зловживання перевізником своїм монопольним становищем.

Як свідчить досвід Німеччини, саме вертикально інтегрована модель реструктуризації, але з орієнтацією на мультимодальний розвиток, забезпечує високий рівень конкурентоспроможності операторських компаній на відкритому європейському ринку вантажних перевезень [2]. Адже основними трендами розвитку ринку транспортних послуг, зокрема вантажних перевезень, в Європі є: посилення конкуренції між операторськими компаніями як наслідок реформування та лібералізації транспортної галузі; інтеграція міжнародної транспортної системи заради підвищення ефективності пере-

везень та досягнення синергійного ефекту від налагодженої системи взаємодії; створення єдиної логістичної системи просування товарів по всіх континентах, що включає в себе великі транспортні вузли, пов'язані мультимодальними коридорами; створення регульованої конкуренції між видами транспорту та розвиток спільних, змішаних (інтермодальних, мультимодальних, комбінованих) перевезень; надання залізниці та водним видам транспорту статусу оптимальної альтернативи автомобільним перевезенням як з екологічних міркувань, так і через вже наявне і достатньо серйозне переважання автомобільної мережі [2]. Де під мультимодальним перевезенням ми розуміємо вантажне перевезення двома або більше видами транспорту, за одним контрактом, за одним документом та однією відповідальною стороною – оператором мультимодального перевезення (ОМП).

Розглянемо правову платформу для розвитку ринку транспортних послуг, змішаних вантажних перевезень зокрема, де ринок транспортних послуг розуміємо як систему відносин між фізичними та юридичними особами – суб'єктами різних типів, форм власності та господарювання у світовому і внутрішньому економічному просторі щодо організації та купівлі-продажу транспортних послуг на основі дії об'єктивних економічних законів та правових норм. А транспортну послугу в сфері вантажних перевезень визначаємо згідно із Законом України «Про транспортно-експедиторську діяльність» як роботу, що безпосередньо пов'язана з організацією та забезпеченням перевезень експортного, імпортного, транзитного або іншого вантажу за договором.

В Україні умови та порядок організації перевезень за участю залізниць визначаються, зокрема, Законом України «Про залізничний транспорт», який окреслює систему залізничного транспорту, форму та порядок взаємовідносин між підприємствами та організаціями залізничного транспорту й іншими учасниками залізничних перевезень, загальні положення встановлення залізничних тарифів та відповідальності залізниць; Закон України «Про транспорт» окреслює місце залізничного транспорту в транспортній системі України та загальні положення здійснення перевезень; Закон України «Про транспортно-експедиційну діяльність» окреслює порядок надання послуг з організації перевезень вантажів різними видами транспорту та оформлення всіх необхідних документів. Крім того, правову базу також складають Господарський кодекс України, Цивільний кодекс України, Статут залізниць України, що регламентує взаємовідносини вантажовідправників та вантажоотримувачів із залізницями, і охоплює практично всі етапи процесу залізничних перевезень, а також Правилами перевезень вантажів та Правилами перевезень пасажирів, багажу, вантажо-багажу та пошти залізничним транспортом України.

У процесі роботи з удосконалення законодавчої й нормативно-правової бази з метою створення сприятливих умов для роботи транспорту на міжнародних перевезеннях прийняті Закони України: «Про транзит вантажів» та «Про

введення єдиного збору, що стягується в пунктах пропуску через державний кордон України», Кодекс торговельного мореплавства та інших. Однак вжиті заходи поки не призвели, на жаль, до істотного поліпшення положення на ринку міжнародних перевезень. Фактично не ростуть обсяги транзитних перевезень. Частка морського флоту України в забезпеченні перевезень вантажів зовнішньої торгівлі країни за останні 17 років скоротилася з 60 до 8%.

У травні 2012 року було прийнято Закон «Про морські порти» [4], що набирає чинності у червні 2013 року, який визначає правові, економічні та організаційні основи діяльності в морських портах України та особливості приватизації об'єктів портової інфраструктури зокрема. До вступу в дію цього закону порти були не зацікавлені передавати операторам причали (термінали) в концесію, адже прибуток від таких відносин надходив до бюджету держави. Право ж передачі причалів на умовах спільної діяльності надають портам можливість отримувати відрахування від операторів на свою користь. Покращені умови укладання концесійних угод сприятимуть встановленню стабільного середовища для роботи операторів терміналів та їхніх клієнтів.

Як показує аналіз, недооцінювання значення розвитку конкуренції, а також допущені серйозні недоліки в податковій, митній, тарифній, інвестиційній політиці та у формуванні різних зборів та плат у морських портах в 2000–2010 роках призвели до зниження обсягу транзитних перевезень вантажів через територію України і їхньому відтоку на російсько-білоруські й прибалтійські транспортні системи. Навіть прийняття цільового Закону України «Про транзит вантажів» поки не виявилось достатнім для виправлення ситуації із транзитними потоками вантажів на краще.

Згідно з «Планом дій щодо розвитку інтермодальних перевезень, формування конкурентного середовища у сфері діяльності операторів транспортно-експедиторських послуг, здійснення заходів щодо підвищення якості обслуговування пасажирів та протидії контрабанді в пасажирських поїздах» (затверджено у грудні 2009 року) [15], Міністерству інфраструктури України доручено розробити та затвердити Програму розвитку комбінованих перевезень в Україні до 2015 року. Зокрема, було заплановано:

- до 2010 року розробити законопроект про змішані (комбіновані) перевезення;
- розробити та вжити заходів щодо подальшого спрощення процедур здійснення митними та іншими контролюючими органами контролю за переміщенням вантажів у міжнародному сполученні в морських торговельних портах України та на прикордонних станціях;
- сприяти проведенню гнучкої тарифної політики в сфері вантажних перевезень залізницею, в 2010 році ввести із застосуванням електронного підпису електронний документообіг, пов'язаний із перевезенням вантажів залізницею;
- до 2015 року здійснити заходи щодо будівництва комплексу для переробки сорокафутових контейнерів на термі-

налі Дніпропетровськ – Ліски та створення додаткових потужностей для переробки контейнерів на терміналі Одеса – Ліски.

Також у документі [15] було наголошено, що постійної уваги потребує удосконалення нормативно-правової бази з питань врегулювання діяльності операторів, власників рухомого складу та транспортно-експедиторських організацій. Проте до теперішнього часу більша частина цих заходів не реалізована, а законопроект «Про змішані (комбіновані) перевезення» досі не опрацьований.

Зміцнення позицій України на міжнародних ринках транспортних послуг, створення на цій основі сприятливих умов для розвитку і підвищення ефективності зовнішньоекономічних зв'язків, досягнення незалежності зовнішньої торгівлі вимагають зваженої державної транспортної політики в сфері зовнішньоекономічної діяльності.

Метою співробітництва між Україною і європейськими співтовариствами та їх державами-членами у сфері транспорту згідно з «Угодою про партнерство та співробітництво» є реконструкція і модернізація транспортних систем і мереж доріг в Україні, а також поглиблення і забезпечення в разі потреби сумісності транспортних систем у контексті створення більш глобальної транспортної системи. Зокрема, співробітництво орієнтоване на підготовку законодавчої та організаційної бази для розробки і імплементації політики, включаючи приватизацію транспортного сектору, а також сприяння змішаним перевезенням та їхньому розвитку [18]. Ще у 2004 році було ухвалено Закон України «Про загальнодержавну програму адаптації законодавства України до законодавства Європейського Союзу». Основними напрямками адаптації транспортного законодавства України до законодавства ЄС є: розробка нормативних актів, що регулюють діяльність транспорту в Україні та відповідають директивам ЄС щодо транспорту, положенням ГАТТ, СОТ, УПС та удосконалення існуючої нормативно-правової бази України; приєднання до концепцій, протоколів та договорів, укладених під егідою міжнародних та європейських організацій; участь та вступ України у міжнародні та європейські транспортні організації, виконання резолюцій, рекомендацій, що приймаються в рамках цих організацій; підготовка та укладання двосторонніх міжурядових угод у галузі транспорту між Україною та європейськими державами [5]. Баланс витрат та зисків при інтеграції України в ЄС залежатиме від рішень, прийнятих в економічній політиці та правовій системі, а також від підготовки саме всіх сегментів економіки і транспорту зокрема. Зиски, здобуті Україною від транспортної інтеграції, будуть як прямими: збільшення можливості доступу до ринків; збільшення обсягу перевезень та експорту транспортних послуг; приток капіталу; модернізація інфраструктури; пряме постачання ресурсів з ЄС; бюджетна підтримка, так і побічними: покращений розподіл продуктивних факторів; перерозподіл пасажиро- та вантажопотоків; покращення ефективності економічних процесів транспортних та обслуговуючих підприємств; підвищення стандартів

надання транспортних послуг та рівня безпеки транспорту; скорочення бар'єрів у справах з державами ЄС [17].

Відповідно до Програми розвитку національної мережі міжнародних транспортних коридорів в Україні на 2006–2010 роки [12] політика уряду орієнтована на: інтеграцію транспортної системи України до транс'європейської шляхом приведення стану вітчизняної транспортної мережі у відповідність до норм і стандартів ЄС; ефективне транспортне забезпечення зовнішньоекономічних зв'язків; залучення транзитних потоків країн Європи та Азії через територію України; збільшення надходжень до державного бюджету від експорту транспортних послуг.

У травні 2007 року наказом Мінтрансзв'язку було затверджено Концепцію сталого національної транспортної політики розвитку всіх видів. Розробка транспортної стратегії здійснюється на підставі цієї концепції, в рамках проектів технічної допомоги ЄС: Twinning «Підтримка розробки та імплементації транспортної політики в Україні»; «Підтримка інтеграції України у транс'європейську транспортну мережу TEM-T». Адаптує згідно з документом «Україна – Європейський Союз» [11] Україні гарантовано підтримку в адаптації законодавства до норм та стандартів ЄС, зокрема через надання технічної допомоги, обмін досвідом між державними службовцями (twinning) та цільові консультації і підтримку через механізм обміну інформацією про технічну допомогу (TAIEX).

У той же час згідно з висновками експертів ЄС до сьогодні «не існує міжнародної правової бази для мультимодальних транспортних послуг. Україна розробляє законодавство щодо комбінованого транспорту, яке надасть цьому сектору правовий статус, але не щодо мультимодального транспорту. Поточні проекти законодавства не відповідають міжнародним правилам, а закон розробляється залізницею з обмеженими консультаціями з МТО (мультимодальний транспортний оператор), що є проблемою. Мета такої правової бази має полягати у розвитку та просуванні сектору, а не в його контролі» [10].

Дійсно, питання розвитку інтермодальних та мультимодальних перевезень не відображені у Транспортній стратегії України до 2020 року (затверджена Кабінетом Міністрів України в жовтні 2010 року), а, наприклад, у Повітряному кодексі (прийнятий у травні 2010 року) взагалі не згадується. Проте варто зазначити, що останнім часом Мінінфраструктури України та морськими портами вживаються заходи щодо удосконалення сервісу по обслуговуванню контейнерів. Так, згідно з [16] станом на червень 2012 року було підготовлено проект Закону «Про контейнерні перевезення в Україні», а також приведено його положення у відповідність до вимог нового Митного кодексу України, який нещодавно набрав чинності. Також підготовлені зміни до статті 6 Закону України «Про транзит вантажів», які передбачають умови впровадження системи «Трансшипмент» у портах для підкачизних вантажів. Планується внесення змін до Правил оформлення вантажних перевізних документів на переве-

знення вантажів морським транспортом, що забезпечить неперервний процес обробки вантажів, у тому числі транзитних. Новий Митний кодекс України надав можливість організовувати внутрішній трансшипінг (наприклад, контейнер, що було вивантажено в Одесі з іноземного судна, може доставлятися річковим судном рікою Дніпро).

Однією із заявлених цілей Державного реформування в сфері транспорту є зниження транспортної складової у вартості товарів. У сфері експорту це можливо досягти за рахунок впровадження оптимальних схем змішаних міжнародних перевезень вантажів як у межах національних кордонів, так і за їхніми межами. Це завдання вирішується за рахунок організації мультимодальних перевезень з пункту відправника вантажу до пункту призначення під управлінням єдиного оператора перевезень (або перевізника) за єдиним транспортним документом та оптимальною наскрізною ставкою. Наскрізна оптимальна ставка може встановлюватися оператором перевезень, якщо перевезення організовані згідно з раціональною логістичною схемою в конкурентному середовищі як між вітчизняними, так і зарубіжними видами транспорту.

Враховуючи, що однією з основних характеристик мультимодальних перевезень є наскрізна тарифна ставка, окремої уваги вимагає вивчення питання доцільності та оптимального балансу державного регулювання тарифів на транспортні послуги.

Складовими у формуванні наскрізної тарифної ставки при мультимодальних перевезеннях вантажів є:

- тариф на початкові, проміжні і кінцеві операції, що включає: тариф на експедування вантажу наземними видами транспорту; тариф брокерів за митні операції в портах відправлення і призначення; митні платежі в портах відправлення і призначення; агентську винагороду за агентування судна в порту відправлення і призначення; акордні ставки за вантажно-розвантажувальні роботи в порту відправлення і призначення; тариф на експедування вантажу в портах відправлення і призначення; тариф на зважування вантажу; тариф на зберігання вантажу; тариф на очищення вагонів, складів і суден;
- тариф на рухому складову, що включає: тариф залізничного транспорту; тариф на відфрахтування морських суден в тайм-чартер; – портові збори в портах відправлення та призначення; вартість палива за круговий рейс морського судна; власні витрати і прибутки оператора мультимодальних перевезень (ОМП).

Згідно із Законом України «Про транспорт» рівень тарифів на транспорті визначається відповідно до нормативних витрат на одиницю транспортної роботи, рівня рентабельності та оплати податків. У випадку змішаних вантажних перевезень механізм державного регулювання тарифів ускладнюється необхідністю забезпечення ефективної взаємодії різних видів транспорту. Для забезпечення експортно-імпортних та транзитних вантажопотоків доцільно налагодити оптимальне співробітництво залізниць з портами та сформувати конкурентоспроможні складові наскрізних тарифів як

на залізничну частину перевезення, так і на перевалку вантажу у порту, які регулюються державою.

На сьогодні нормативно-правова база державного регулювання тарифів на перевезення вантажів залізничним транспортом заснована на таких законодавчих актах: закони України «Про ціни і ціноутворення», «Про транспорт», «Про залізничний транспорт», «Про природні монополії», «Про ратифікацію угоди про проведення узгодженої політики у визначенні транспортних тарифів», Господарського кодексу України та постанови Кабінету Міністрів України від 25.12.96 № 1548 та від 06.04.98 № 457 іншими законодавчими актами. Тарифи на перевезення вантажів у межах України є державно-регульованими і встановлюються Міністерством інфраструктури України за погодженням з Міністерством економіки та розвитку і Міністерством фінансів. Основними факторами державної політики в сфері тарифоутворення є: політична ситуація; підтримка окремих галузей економіки; поповнення державного бюджету; інтереси окремих суб'єктів ринку.

На думку експертів, діюче тарифне регулювання не стимулює до залучення інвестицій у галузь через те, що:

- тарифи недостатньо прозорі, оскільки одні і ті ж витрати враховуються в тарифах у різному обсязі, процедура перегляду тарифів за ініціативою ліцензіата не працює, відсутні чіткі правила включення тих чи інших витрат (їх обсягу) до тарифу, тарифи враховують тільки податкові витрати;

- тарифи розраховується на рік, а це спричиняє відсутність можливості середньо- і довгострокового планування діяльності та великі ризики при залученні інвестицій; не забезпечує прозорості механізм повернення інвестицій, адже прибуток формується за «залишковим принципом» (виходячи із затвердженого обсягу видатків) та не пов'язаний з обсягом вкладених інвестицій; повернення на вкладений капітал здійснюється тільки через амортизацію (за податковим обліком);

- тарифи не стимулюють до зниження витрат, адже встановлюються виходячи з фактичних витрат попередніх періодів, тому економія витрат не дозволяє отримати додатковий прибуток у середньостроковому періоді. Більше того, існуюча система стимулює до збільшення витрат з метою отримання в майбутньому більш високого тарифу;

- тарифи не стимулюють до підвищення якості, адже наразі відсутня система заохочення / покарання за якість послуг, а розмір тарифу не залежить від показників якості [9].

У той же час, як зазначає Н.М. Колесникова, метою державного регулювання вантажних залізничних тарифів є забезпечення балансу інтересів залізниць, користувачів та держави, а завданням – унеможливлення встановлення монополю високих тарифів на вантажні перевезення, а також забезпечення самоокупності вантажних перевезень [7].

Існують два методи цінового регулювання в залізничній галузі: обмежено-вільне ціноутворення, перевагою якого являється гнучкість реакції на зміну кон'юнктури ринку, проте недоліком – ризик зловживання з боку природних монополій (США, Канада, Австралія); державне тарифоутворен-

ня, яке характеризується контролем за цінами з боку держави та являється регулювання галузей економіки, недоліком цього методу низька гнучкість системи та необхідність значного державного апарату (ЄС, Китай, Росія).

Згідно з Директивами ЄС №2001/12/ЄС і задля унеможливлення будь-якої дискримінації в перевезеннях вантажів залізницями необхідно розділяти провізну плату на інфраструктурну, локомотивну і вагонну складові. Сьогодні на залізниці вже сформовано адаптивно-гармонізаційний механізм ціноутворення, який дозволяє в структурі вантажного тарифу виокремити складові, які надають можливість застосовувати принципи державного регулювання суб'єктів природних монополій лише стосовно встановлення плати за користування інфраструктурою. Щодо сфери експлуатації, то цей сектор має поступово переходити до вільної конкуренції та вільного ціноутворення [20].

Як зазначається у статті 21 Закону «Про морські порти», державному регулюванню підлягають тарифи на спеціалізовані послуги, що надаються у морському порту суб'єктами природних монополій, та послуги, які оплачуються у складі портових зборів (корабельний, причальний, якорний, канальний, маяковий, адміністративний та санітарний). Перелік спеціалізованих послуг, що надаються у морському порту суб'єктами природних монополій, які підлягають державному регулюванню, визначає Кабінет Міністрів України. Тарифи на інші послуги, крім вищезазначених, є вільними та визначаються договором між суб'єктом господарювання, який надає відповідні послуги, та їх замовником.

На сьогодні розробляється законопроект щодо нового тарифного регулювання при формуванні тарифів на ринках природних монополій, його впровадження дозволить забезпечити:

- для регулятора – прозорість та послідовність при реалізації тарифної політики, прогнозованість рівня тарифу на протязі регуляторного періоду і прозорість стимулювання підвищення якості послуг на ринку;

- для суб'єктів регулювання – стабільність регуляторної політики, заснованої на принципах мінімального втручання, формування «справедливого» прибутку, виходячи з поточних умов фінансових ринків, одержання стимулів для більш ефективної діяльності (скорочення витрат);

- для споживачів – запровадження механізму стимулювання підвищення параметрів якості, можливість створення додаткових потужностей за рахунок збільшених обсягів, згладжування зростання тарифів для забезпечення модернізації інфраструктури;

- для економіки країни – залучення приватних інвестицій в модернізацію інфраструктури [9].

У законопроекті необхідно врахувати й особливості тарифоутворення в сфері змішаних перевезень із метою надання можливості оператору мультимодальних перевезень (ОМП) встановлювати конкурентоспроможну наскрізну ставку. Конкурентоспроможність ОМП на ринку міжнародних перевезень експортно-імпортних та транзитних ванта-

жив має забезпечуватися шляхом встановлення конкурентоспроможної наскрізної тарифної ставки на перевезення експортно-імпортних вантажів «від дверей до дверей». Цього можливо досягнути за рахунок знаходження оптимальних схем і маршрутів перевезень через конкурентоспроможні морські порти та ефективний вибір морських суден. Крім того, у зв'язку з реформуванням залізничного транспорту і морських портів у операторської компанії з'явиться можливість зменшувати залізничні тарифи/ставки за рахунок своєї складової і добиватися встановлення у морських портах конкурентних акордних ставок за виконання вантажно-розвантажувальних робіт та інших послуг. Актуальність вищезазначеного підтверджується ще й тим фактом, що, на думку європейських експертів [10], однією з вагомих причин зменшення обсягів контейнерних перевезень є неконкурентоспроможне тарифоутворення – українські морські порти являються одними з найдорожчих у світі. Крім високих ставок на портові збори (корабельний, зокрема), що сплачують судновласники, зростають й витрати експортерів та імпортерів на вивезення/ввезення контейнерів з/в порт та на внутрішнє транспортування. Станом на сьогодні розвиток контейнерних та мультимодальних перевезень через морські порти стримують також й загальнодержавний бюрократизм, неефективність та корупційність при митному очищенні вантажів, виконання функцій контролю з боку чисельних державних органів.

Висновки

Метою державного регулювання в сфері вантажних змішаних перевезень має бути підтримка балансу між стратегічними інтересами держави та економічними інтересами всіх учасників ринку: суб'єктів, що надають транспортні та супутні послуги, суб'єктів, що забезпечують діяльність перевізників (інфраструктура, ремонтні підприємства тощо), та споживачів. Держава має контролювати безпеку надання транспортних послуг, впроваджувати відповідні стандарти якості, забезпечувати необхідний інвестиційний клімат для розвитку інфраструктури, а також сприяти розвитку конкуренції, поступово переходячи до вільного встановлення цін відповідно до вимог та потреб ринку. Державний контроль щодо тарифоутворення має здійснюватися лише для інфраструктурних послуг.

Відставання реформування вітчизняної транспортної галузі від інших країн СНД і Європи знижує конкурентні можливості транспорту України на світовому ринку транспортних послуг, робить неможливим використання повною мірою ринкових механізмів господарювання і подальший розвиток галузі.

Підсумовуючи викладене, зазначимо, що з метою досягнення адекватних передумов для гармонійного розвитку ринку транспортних послуг, зокрема в галузі змішаних вантажних перевезень, у рамках державного регулювання мають бути:

- чітко прописані та впроваджені механізми взаємодії держави та майбутнього акціонерного товариства залізничного

транспорту (в тому числі фінансові фактори – субсидії, тарифи; технічні; соціальні зобов'язання; інвестиційна модель);

- здійснені регуляторні рішення щодо комплексного росту ефективності транспортної галузі (ціна для клієнта; інтермодальна конкурентоспроможність; достатня рентабельність та віддача на капітал);

- розроблені єдині недискримінаційні технічні та комерційні стандарти діяльності для усіх учасників ринку (стан активів; рівень безпеки; якість надання транспортних послуг);

- впроваджені міжнародні стандарти спрощення і гармонізації митних процедур у діяльності митних органів України.

У проекті закону щодо нового тарифного регулювання при формуванні тарифів на ринках природних монополій необхідно врахувати й особливості тарифоутворення в сфері змішаних перевезень з метою надання можливості оператору мультимодальних перевезень (ОМП) встановлювати конкурентоспроможну наскрізну ставку.

Список використаних джерел

1. Брайковська А.М. Бенчмаркінг в сфері організації вантажних перевезень у змішаному сполученні // 36. наук. праць ДЕТУТ «Економіка та управління», 2013. – Вип. 21.
2. Брайковська А.М. Досвід організації вантажних перевезень у змішаному сполученні // 36. наук. праць «Формування ринкових відносин в Україні» НДЕІ, 2013. – № 1.
3. Брайковська А.М. Об'єктивна необхідність забезпечення конкурентоспроможності операторських компаній на ринку залізнично-морських перевезень // 36. наук. праць ДЕТУТ «Економіка та управління», 2012. – Вип. 20.
4. Закон «Про морські порти» від 17.05.2012 [Електрон. ресурс] – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/4709-17>
5. Ейтутіс Г.Д. Теоретико-практичні основи реформування залізниць України: Монографія. – Ніжин: ТОВ «Видавництво «Аспект-Поліграф», 2009. – 240 с.
6. Економічний словник / Осовська Г.В., Юшкевич О.О., Завадський Й.С. / К.: Кондор, 2007. – 358 с.
7. Колесникова Н.М. Теорія адаптивно-гармонізаційного механізму ціноутворення на залізничному транспорті. – К.: КУЕТТ, 2007. – 349 с.: іл.: Бібліограф. 33 с.
8. Макаренко М.В. Основи управління економічними процесами на залізничному транспорті України. Монографія. – К.: КУЕТТ, 2003. – 478 с.: іл.: Бібліограф. 10 с.
9. Меркулов Ю. Пути и методы совершенствования нормативно-правовой базы государственного регулирования железнодорожного транспорта. Международная научно-практическая конференция «Проблемы государственного регулирования железнодорожного транспорта» 29 мая 2012 Одесса.
10. Підтримка інтеграції України до Транс-Європейської мережі ТЕМ-Т. РК7. Міжгалузеві питання. Мультимодальний транспорт. [Електрон. ресурс]: Corporate Solutions для ЕУ та МТЗУ, заключний звіт 7.1 – грудень 2010 р. – Режим доступу: http://ten-t.org.ua/data/upload/publication/main/ua/517/fr_7.1_multi-modal_uk.pdf

11. План дій «Україна – Європейський Союз» від 12.02.2005 [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/994_693

12. Постанова Кабінету Міністрів України від 12.04.2006 №496 «Про затвердження Програми розвитку національної мережі міжнародних транспортних коридорів в Україні на 2006–2010 роки» [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/496-2006-n>

13. Постанова Кабінету Міністрів України від 16.12.2009 №1390 «Про затвердження Державної цільової програми реформування залізничного транспорту на 2010–2015 роки» [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.nau.ua/doc/?uid=1164.1412.1>

14. Постанова Кабінету Міністрів України від 16.12.2009 №1390 «Про затвердження Державної цільової програми реформування залізничного транспорту на 2010–2019 роки» (із змінами, внесеними згідно з постановами КМ №1106 (1106–2011–п) від 26.10.2011, №1146 (1146–2011–п) від 09.11.2011, №970 (970–2012–п) від 24.10.2012) [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1390-2009-n>

15. Розпорядження КМУ від 16.12.2009 №1558–р, Київ «Про схвалення плану дій щодо розвитку інтермодальних перевезень, формування конкурентного середовища у сфері діяльності операторів транспортно–експедиторських послуг, здійснення комплексу за-

ходів з підвищення якості обслуговування пасажирів та протидії контрабанді в пасажирських поїздах». [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1558-2009-p>

16. Співні положення законопроекту про контейнерні перевезення в Україні узгоджено, Урядовий портал, повідомлення прес-служби мінінфраструктури України від 27.06.2012. [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: http://www.kmu.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=245346755&cat_id=244277212

17. Транспортна політика України та її наближення до норм Європейського Союзу / Сирийчик Т., Фургальські А., Клімкевич Ч., Камола М., Дяченко Т., Пугачов М., Філіпенко О. За ред. Марчіна Свенціцькі / К.: Аналітично–дорадчий центр Блакитної стрічки, 2010. – 102 с. [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: http://www.undp.org.ua/files/en_76033Transport_System_Reform_Jun2010.pdf

18. Угода про партнерство і співробітництво між Україною і Європейськими Співтовариствами та їх державами–членами. Редакція від 22.11.2010 [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/998_012

19. Швайка Л.А. Державне регулювання економіки: Підручник. – К.: Знання, 2008. – 462 с. – (Вища освіта XXI століття).

20. Чорний В.В. Конкуренентоспроможність залізниць на ринку вантажних перевезень: теорія, методологія, практика: [Монографія] / В.В. Чорний. – К.: ДЕТУТ, 2012. – 401 с.

С.Б. СМЕРЕКА,
к.е.н., Тернопільський комерційний інститут

Необхідність реформування сфери послуг житлово–комунального господарства: зарубіжний досвід

У статті обґрунтовано необхідність залучення та використання зарубіжного досвіду для здійснення реформування і розвитку житлово–комунального господарства України та пристосовування його до чинних умов господарювання в нашій країні.

Ключові слова: реформування, житлово–комунальне господарство, житлово–комунальні послуги, зарубіжний досвід.

В статье обоснована необходимость привлечения и использования зарубежного опыта для осуществления реформирования и развития жилищно–коммунального хозяйства Украины и приспособления его к действующим условиям ведения хозяйства в нашей стране.

Ключевые слова: реформирование, жилищно–коммунальное хозяйство, жилищно–коммунальные услуги, зарубежный опыт.

The necessity of bringing in and use of foreign experience for realization of reformation and development of housing and communal services of Ukraine and adaptation of it

to the operating terms of managing in our country is substantiated in the article.

Постановка проблеми. Сьогодні одним із визначальних завдань для нашої держави є створення дієздатної сфери житлово–комунальних послуг. Житлово–комунальні послуги – це окрема сфера, що об'єднує комплекс підприємств, установ та організацій, діяльність яких спрямована на задоволення потреби мешканців населених пунктів у житлових і комунальних послугах. В Україні сфера житлово–комунального господарства (далі – ЖКГ) слабо розвинена і зумовлена наявністю широкого кола проблем, а це, своєю чергою, вимагає здійснення досліджень досвіду реформування ЖКГ у розвинених країнах.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Окремі аспекти реформування ЖКГ розглядаються в працях П. Бубенко, В. Тітяєва, О. Димченко, І. Чистякова, О. Шкурко [2], Н. Чечетової, Т. Юр'євої [9]. Серед науковців, які займаються вивченням зарубіжного досвіду реформування ЖКГ, – Т. Гладчук В. Логвиненко та інші.

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Метою статті є аналіз досвіду реформування сфери послуг ЖКГ розвинутих країн для подальшого запозичення позитивного досвіду при реформуванні вітчизняного ЖКГ та пристосовування його до чинних умов господарювання в нашій країні.

Виклад основного матеріалу. Зношеність і технологічна відсталість основних засобів окремих галузей ЖКГ в Україні зумовлює низьку якість житлово-комунальних послуг, яка характеризується недостатньою якістю питної води (за даними перевірок Держспоживстандарту майже 60% підприємств не дотримуються стандартів якості питної води), невідповідністю нормативу температури гарячої води та температури повітря у квартирах, недотриманням термінів опалювального сезону, частими відключеннями води і тепла з різних причин. У багатьох населених пунктах вода подається за графіком, а нерідко взагалі відсутня. Не в повному обсязі здійснюються заходи щодо дезінфекції, дезінсекції та дератизації, є несправні ліфти і несвоєчасний вивіз сміття [3, с. 28]. Значною мірою низька якість житлово-комунальних послуг зумовлена низкою таких об'єктивних причин: недосконалістю фінансування галузі, невідповідністю чинних тарифів витратам житлово-комунальних підприємств, великою дебіторською та кредиторською заборгованістю, зношеністю основних засобів тощо.

Процес реформування ЖКГ пережили практично всі держави світу. У країнах ЄС особливості реформування супроводжувалися створенням ринку житлово-комунальних послуг (де продавець не є монополістом, а покупець має мо-

жливості для захисту своїх прав та отримання якісних послуг) та сприянням роботі в цій сфері підприємств різних форм власності, укладання договорів, концесій та довгострокових оренд (табл. 1).

Яскравим прикладом може слугувати практика Німеччини. На момент приєднання Східної Німеччини до Західної підгалузі ЖКГ знаходилися в державній власності і відповідали за надання послуг закріпленому за ними регіону. Після об'єднання Східної і Західної Німеччини створення акціонерних товариств у ЖКГ дало можливість залучити приватний сектор та забезпечити відкриті та прозорі схеми укладання договорів.

Підприємства, які надавали послуги, стали відбиратися на конкурсній основі, що було закріплено відповідними нормами законодавства. Це дало поштовх підвищенню якості послуг, більш ефективному господарюванню нових власників.

Також, зважаючи на конкуренцію, комунальним компаніям було недостатньо тільки поставляти ресурси і стягувати оплату за їх споживання. Виникла необхідність забезпечувати споживачів додатковими послугами. З'явився новий термін «багатосторонні комунальні послуги».

Наприклад, крім свого основного виду діяльності, комунальні підприємства пропонували у своїх пакетах різноманітних послуг прибирання прибудинкових територій, вивіз сміття та утилізацію відходів, обслуговування внутрішньобудинкової інфраструктури.

Підприємства переважно мали холдингову структуру, яка розподілена за видами діяльності, що дозволило їй здійснювати фінансування менш розвинених або соціально важли-

Таблиця 1. Особливості реформування житлово-комунального господарства у розвинутих країнах

Німеччина	Франція	Велика Британія	Швеція	Сполучені Штати Америки	Польща	Данія
На базі державних міжрегіональних підприємств були створені «міські комунальні компанії», приватизація об'єктів ЖКГ у формі акціонерних підприємств. Забезпечення прозорих схем діяльності підприємств. Створення муніципалітетами акціонерних товариств, які здійснювали свою діяльність за різними технічними, організаційними, фінансово-економічними напрямками	Муніципалітети здійснюють експлуатацію самостійно або шляхом залучення приватних підприємств, укладаючи договори довгострокової оренди або концесії. Забезпечення прозорих схем діяльності підприємств. Прерогатива щодо встановлення тарифів і виставлення рахунків залишається за муніципалітетом	Приватизація об'єктів ЖКГ дає можливість отримати ліцензію на надання послуг на 25 років. Створення підприємств у формі акціонерних підприємств. Забезпечення прозорих схем діяльності підприємств. Національні органи регулюють стандарти якості, обслуговування і тарифи для всієї галузі	Надання державних позик з гарантованими відсотками. Житлові субсидії для сімей з низькими доходами і пенсіонерів. Контроль за квартплатою і тарифами на житлово-комунальні послуги	Видача приватним компаніям контрактів. Нарахування здійснюється на основі фактичного споживання, через встановлення лічильників. Загальні стандарти якості послуг приймає федеральний уряд, окремі штати повинні забезпечувати реалізацію послуг відповідної якості населенню	Велика частина комунального житлового фонду є власністю та експлуатується місцевою владою (гмінами). Надаючи пільги малозабезпеченим мешканцям за спеціальними програмами. Польські реформи органів місцевого самоврядування і ЖКГ в основному опиралися на досвід Німеччини та Франції	Високий рівень когенерції – 53% електроенергії. Об'єкти інфраструктури ЖКГ є власністю муніципалітетів

Джерело [5, 6].

вих напрямів. Приватизація житлового фонду була спрямована на створення індивідуальної приватної власності, мобілізацію приватної ініціативи й відповідальності, залучення засобів для ремонту і модернізації житла. Житлові кооперативи перетворили в організації співвласників житла (об'єднання співвласників багатопверхових будинків або кондомініуми), які стали правоспроможними і самостійними у прийнятті рішень. Такі організації, окрім іншого, суворо відстежували кількість і якість наданих послуг, представляючи інтереси власників квартир у різних інстанціях.

Крім того, у Німеччині особлива увага приділялася запровадженню сучасних технологій. Створені спеціальні державні банки, які у своїй діяльності були спрямовані на сприяння розвитку житлово-комунальної сфери. Вони надавали пільгові кредити під конкретні адресні програми, орієнтовані на підвищення ефективності використання сучасних технологій, економію ресурсів та модернізацію житлового фонду [6].

Цікавим буде розглянути досвід Франції для України. Необхідність запровадження реформи центрального теплопостачання постала у 60-ті роки XX ст. Спочатку була проведена експертиза, в результаті якої була впроваджена програма трирічного утеплення житлового фонду, і після цього комунальні служби муніципалітетів розпочали реформи цін і перехід на локальне теплопостачання.

Муніципалітети самостійно або на умовах укладання довгострокової оренди чи концесії залучають приватні фірми. У першому випадку експлуатацією займається один із міських департаментів або спеціальна фінансова автономна служба. У випадку надання концесії приватна фірма фінансує, будує та експлуатує об'єкти протягом періоду (25–30 років). Крім того, компанія, як правило, бере на себе роботу з клієнтами (інформування споживачів, робота зі скаргами тощо), виставляння рахунків і збирання платежів.

Залучення приватної фірми на умовах довгострокової оренди передбачає, що муніципалітет чи адміністративний округ фінансує та будує об'єкти, після чого укладає контракт із фірмою на експлуатацію та технічне обслуговування цих об'єктів. Термін дії таких контрактів не перевищує 12 років. В обох вищенаведених прикладах тарифи встановлюються контрактом між державним органом і приватною фірмою [6].

Щорічне коригування ціни на послугу здійснюється за допомогою формули індексації, яка враховує підвищення заробітної платні, а також зростання вартості енергії та хімічних продуктів.

Загалом у Франції діє потрійна система надання житлово-комунальних послуг: разом із газовими мережами державної форми власності існують і приватні, і такі, які використовують відпрацьований механізм з укладання концесійних договорів. Водночас усі фірми у Франції, особливо ті, що займаються електро-, газо- і водопостачанням, водовідведенням, збиранням і переробкою сміття і промислових відходів, працюють у тісному контакті з муніципалітетами на основі укладених контрактів і договорів. Існує багато типів контрак-

тів. Одні передбачають лише експлуатацію вказаних систем, другі – відповідальність за ремонт, треті – за будівництво нової інфраструктури ЖКГ. При цьому укладають різні типи контрактів, які можуть передбачати експлуатацію вказаних систем, ремонт чи будівництво нової інфраструктури житлово-комунального господарства. Стандарти якості послуг встановлює уряд країни, а в кожному контракті між муніципалітетом і експлуатаційною компанією визначаються конкретні умови роботи системи та тарифи на послуги.

В Великобританії реформи в житлово-комунальному господарстві передбачали приватизацію десяти регіональних державних підприємств, які перед тим було об'єднано. До зміни форми власності держава списала всю заборгованість комунальних підприємств, взяла на себе витрати, пов'язані з реконструкцією на об'єктах водопровідно-каналізаційного господарства, та зробила їх паспортизацію.

Згідно із законом 1989 року, який дозволив приватизацію об'єктів ЖКГ, приватні покупці цих об'єктів мають отримати 25-річну ліцензію на надання послуг. Проте можливість скасування виданої ліцензії піддається сумніву, оскільки ліцензіат є власником і оператором об'єкта. Скасувати ліцензію означало б змусити власника продати об'єкт новому ліцензіату. Ця система відрізняється від інших форм контрактних схем, таких як концесія, довгострокова оренда, «будівництво-володіння-експлуатація» і «будівництво – експлуатація – передача». Регулювання договірних відносин відбувається на основі технічних вимог, передбачених підписаним контрактом, обговорення і нагляд за виконанням яких можуть здійснюватися на місцевому рівні. Водночас, наприклад, управління водного господарства є національним органом, який регулює стандарти якості, обслуговування і тарифів для всієї галузі Великобританії.

У 1997 році було введено заборону на відключення послуг водопостачання для побутових споживачів, але одночасно було прийнято рішення про підвищення тарифів для неплатників [6].

Досвід країн ЄС показує, що важливими напрямками здійснення реформ у сфері ЖКГ є:

- створення ринку житлово-комунальних послуг (де продавець не є монополістом, а покупець має можливість для захисту своїх прав та отримання якісних послуг);
- сприяння роботі в цій сфері підприємств різних форм власності, укладання договорів, концесій та довгострокових оренд;
- законодавче врегулювання процесу утворення тарифів, надання пільг та здійснення контролю за цими процесами;
- встановлення чітких стандартів якості комунальних послуг;
- запровадження підприємствами ЖКГ сучасних технологій, спрямованих на зменшення витрат та економію ресурсів, створення спеціальних державних банків, які надають кредити для цих цілей;
- програма утеплення житлового фонду;

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

– проведення об'єктів ЖКГ у належний стан та розробка повної паспортизації;

– становлення сучасних форм самоорганізації населення (перш за все об'єднань співвласників багатопверхових будинків), які є юридичними особами та мають конкретні права щодо захисту інтересів мешканців квартир та користування житловим фондом.

У більшості країн Західної Європи комунальна сфера залишається власністю муніципалітетів, і лише на умовах договору відбувається експлуатація приватними структурами.

У Польщі велика частина комунального житлового фонду є власністю та експлуатується місцевою владою (гмінами), які згідно із законом 1994 року «Про оплату житла та тарифні пільги» мають значну свободу формування та реалізації політики в цій сфері, зокрема передбачається, що гміни підвищуватимуть комунальні тарифи з метою покриття витрат на утримання житлового фонду, одночасно надаючи пільги малозабезпеченим мешканцям за спеціальними програмами [2]. Без реформування системи оплати житла місцева влада неспроможна фінансувати реконструкцію житлового фонду, але підвищення тарифів робить реформу дуже непопулярною у територіальній громаді. З огляду на це кожен з місцевих урядів Польщі намагається реалізовувати свою політику у цій сфері.

Фінансова підтримка реформи державою полягала в тому, що велася активна політика держави у стимулюванні термомодернізації, а також видача дотацій органу місцевого самоврядування Польщі на ремонт будинків з історичного центру.

Польські реформи органів місцевого самоврядування і ЖКГ були проведені в 1991–1999 роках і в основному спиралися на досвід Німеччини та Франції. Важливими законодавчими актами є акти стосовно приватизації житла, набуття прав власності та створення управителів нерухомості [2].

При вивченні досвіду США слід зауважити, що загальні стандарти якості послуг приймає федеральний уряд, окремі штати повинні забезпечувати реалізацію послуг відповідної якості населенню. Якщо штат із тих чи інших причин не забезпечує виконання вимог законодавства, федеральний уряд бере під свій контроль таку ситуацію і суперечливі питання вирішують у судовому порядку.

У США нарахування здійснюється на основі фактичного споживання, через встановлення лічильників. У багатоквартирних будинках встановлені будинкові лічильники. Наприклад, лічильники встановлені у 75–80% споживачів послуг водопостачання та водовідведення [2].

Потрібно згадати, що у США видача приватним компаніям контрактів та надання комунальних послуг набуває все більшого поширення, оскільки федеральний уряд виділяє муніципалітетам дедалі менше коштів для будівництва нових об'єктів і для реконструкції та розширення наявних. Приблизно 50% контрактів укладається на п'ятирічний період, 30% – на три роки, 20% – на десять років. Десяти- і двадцятирічні контракти часто передбачають перегляд умов кожні п'ять років. Контракти також передбачають для органів місцевого самоврядування можливість викупу об'єктів за поточними ринковими цінами після закінчення терміну дії контракту, а також під час кожного перегляду його умов.

У Данії використовуються досить різні підходи до політики у сфері централізованого теплопостачання (ЦТ).

Для країни характерний високий рівень когенерації – 53% електроенергії. На ЦТ припадає майже половина ринку теплової енергії в країні. Данія розробила чітку загальнонаціональну політику у відношенні ЦТ. Відповідно до закону про теплопостачання муніципалітети Данії можуть встановлювати обов'язкові роздільні зони централізованого теплопостачання і газопостачання, де будинки підключені до того або іншого виду опалення. Населені пункти і компанії–оператори ЦТ у законодавчому порядку зобов'язані забезпечувати надійне теплопостачання всіх будинків у зоні обслуговування системи ЦТ. Компанії–оператори ЦТ на конкурентній основі купують теплову енергію на станціях когенерації і сміттєспалювальних заводах за допомогою середньострокових і довгострокових контрактів, так що у великих містах відчувається конкурентне середовище [6].

Як видно з досвіду Данії, існує багато способів збалансувати попит та пропозицію в секторі централізованого теплопостачання. Для цього треба враховувати конкретні обставини усередині країни.

Досвід проведення реформ Центральної та Східної Європи, а також країн колишнього Радянського Союзу свідчить про те, що в країнах відбувалися окремі етапи реформування житлово–комунального господарства (табл. 2).

Система централізованого теплопостачання у Росії, Білорусії, Казахстані є схожою між собою. У цих країнах припадає значна частка ринку опалення житлового сектору: більш 70% у Росії, приблизно 50% у Білорусії і Казахстані. У Казахстані до 70% потужностей по виробництву, передачі і розподілу теплової енергії є застарілими. Багато систем централізованого теплопостачання в цих країнах досягло свого граничного експлуатаційного терміну служби, які ма-

Таблиця 2. Етапи реформування сфери послуг житлово–комунального господарства у країнах Центральної та Східної Європи

Етапи реалізації реформування	Житлові послуги	Комунальні послуги
I – Етап Реструктуризація	Поступовий розпад природних монополій	Раціоналізація
	Поступове виокремлення	Створення належного конкурентного клімату на ринку комунальних послуг
	Встановлення незалежних структур регулювання	
II – Етап Приватизація	Конкуренція конкурентних активів	Управління суспільною часткою
	Розвиток регуляторних функцій	Приватизація

Джерело [8].

ють потребу в терміновій модернізації або реконструкції. У зв'язку з цим потрібні термінові інвестиції для підтримки працездатності систем централізованого теплопостачання.

Загальною рисою цих держав, що відрізняє їх від інших країн з перехідною економікою, є те, що там не відбулося значного падіння попиту на послуги централізованого теплопостачання внаслідок переходу побутових споживачів на використання інших видів опалення. Дотепер тільки досить невелика кількість побутових споживачів відключилося від систем ЦТ, і ринкова частка централізованого теплопостачання практично не змінилася. Однак це не означає, що споживачі задоволені якістю послуг, що, як правило, залишає бажати кращого порівняно із системами країн Західної Європи.

У Росії розвинена газорозподільна мережа, особливо в більш густонаселеній європейській частині країни. Проте з боку постачальників газу на ринку опалення житлового сектору особливої конкуренції не спостерігається. Це пояснюється структурою російського газового ринку і поточними цінами на газ. Попит на природний газ на внутрішньому ринку випереджає пропозицію внаслідок штучно занижених цін, які контролюються державою. Державна монополія «Газпром», якій підпорядковується весь ринок газу, не прагне збільшити свою частку в секторі комунально-побутового опалення, тому що більший прибуток вона може одержати за рахунок експорту газу. Однак ситуація може змінитися із зростанням внутрішніх цін на газ.

У Росії близько 50% об'єктів комунального теплопостачання і мереж вимагають заміни, а 15% знаходяться в аварійному стані [4]. Житловий фонд багатоквартирних будинків та питома вага різних форм власності на нього в Україні та Росії є дуже схожими, оскільки майже одночасно проходили етапи приватизації державного житлового фонду і зіткнулися з однаковими причинами щодо утримання житла та його управління.

Програма реформування житлово-комунального комплексу Російської Федерації є складовою частиною програми «Житло», яка містить також заходи для вдосконалення житлового будівництва, розвитку інститутів житлового фінансування і створення інфраструктури ринку житла. Всі ці заходи в сукупності з модернізацією системи підтримки вже наявного житлового фонду спрямовані на перехід до нової економічної моделі стійкого і самодостатнього функціонування житлово-комунального комплексу. За цих умов стає очевидним, що держава буде поступово звільнятися від дотування комунального господарства, яке на сьогодні зберігає всі недоліки радянської централізованої моделі управління економічними процесами.

Доцільно зазначити, що уряд Російської Федерації почав розробляти та реалізовувати антикризові заходи у всіх секторах економіки, разом із житлово-комунальним сектором. Для всіх підприємств у 2009 році відбулося зменшення податкового тягаря. Ті підприємства, які залучають інвестиції у реструктуризацію, отримують додаткові пільги на амортизацію. З метою зниження негативних наслідків, з урахуванням пі-

двищення рівня тарифів на житлово-комунальні послуги, буде діяти система адресних субсидій для населення. Хоча уряд до закінчення кризи з обережністю підходить до регулювання тарифів на ЖКП. Підтримка будівельного комплексу здійснюється за рахунок коштів регіональних представництв «Федерального фонду сприяння реформи ЖКГ». Фінансова підтримка суб'єктам підприємницької діяльності на реалізацію регіональних адресних програм по проведенні капітального ремонту багатоквартирних будинків і переселенні громадян із аварійного житлового фонду за рахунок коштів фонду в період з 2008 по 2011 рік становить 250 млрд. рублів. Виділені фінансові ресурси дозволять відремонтувати 41,5 тис. будинків, покращити умови проживання 6,1 млн. людей [7].

Узагальнюючи досвід Росії, можемо зробити висновок, що сфера ЖКГ ще не пройшла повного реформування, проте відбуваються серйозні зміни, на які слід звернути увагу для реформування ЖКГ України загалом, особливо це стосується запровадження і реалізації антикризових заходів. Слід пам'ятати і те, що Росія є експортером природних ресурсів, на відміну від України, а це багато в чому полегшує становище Росії.

Висновки

Підсумовуючи вищесказане, слід наголосити, що активне використання нашою державою зарубіжного досвіду реформування житлово-комунального господарства має значно підвищити ефективність його функціонування. Використання світового досвіду в Україні може сприяти розвитку важливих напрямів проведення реформ у цій сфері (зокрема, створенню належного ринку житлово-комунальних послуг, встановленню чітких стандартів якості комунальних послуг; запровадженню підприємствами ЖКГ сучасних технологій, спрямованих на зменшення витрат та економії ресурсів; створенню спеціальних державних банків, які надають кредити для цих цілей; розробленню програми утеплення житлового фонду; приведенню об'єктів ЖКГ у належний стан та розробці повної паспортизації), але за умови врахування сучасного стану вітчизняної економіки.

Список використаних джерел

1. Бубенко П.Т. Амортизація і відтворення основних фондів житлово-комунальних підприємств [Монографія / Кол. авт. за ред. Бубенка П.Т.] / П.Т. Бубенко, В.І. Тітяєв, О.В. Димченко, І.А. Чистякова, О.В. Шкурко. – Х.: ХНАМГ, 2010. – 257 с.
2. Бригілевич В. Участь громадян в процесі управління житловим фондом міста: [Матеріали підготовлені ЛГО «Центр дослідження місцевого самоврядування» спільно із Краківською асоціацією управителів нерухомості] / В. Бригілевич. – Яремче, 2009.
3. Гура Н.О. Облік у житлово-комунальному господарстві: теорія і практика / Н.О. Гура. – К.: Знання, 2006. – 351 с.
4. Ковальова Т.І. Рекомендації щодо удосконалення політики тарифного регулювання суб'єктів природних монополій у сфері надання житлово-комунальних послуг з урахуванням зарубіжного досвіду

(договір № Д/18–58 від 17 червня 2009 р.) / (Звіт про науково–дослідну роботу) / Т.І. Ковальова. – К.: Інститут соціально–економічних стратегій. 2009. – 102 с.

5. Логвиненко В.І. Розвиток Житлово–комунального господарства: закордонний і вітчизняний досвід його реформування та розвиток // [Електрон. ресурс] – Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua/Portal/Soc_Gum/Apdu/2008_2/O4.pdf/

6. Надання послуг тепло–, водопостачання та водовідведення: кращі практики / ПАДКО / Агентство США з міжнародного розвитку. Програма «Реформування тарифів та реструктуризація підприємств в Україні». – Київ. 2003.

7. Программа антикризисных мер Правительства Российской Федерации на 2009 год // [Електрон. ресурс]. – Режим доступу до

статті: <http://www.rg.ru/2009/03/20/programma-antikrisis-dok.html#soczashita>

8. Светличная В.Ю. Необходимость, проблемы и перспективы инноваций в жилищно–коммунальном хозяйстве в процессе реализации политики энергоресурсосбережения / В.Ю. Светличная // Наукові праці Донецького національного технічного університету. Серія: економічна. Випуск 76. – Донецьк, ДонНТУ, 2004. – С. 138–146.

9. Чечетова Н.Ф. Гибкое развитие предприятий жилищно–коммунального хозяйства как одно из направлений выхода отрасли из кризиса / Н.Ф. Чечетова, В.Ю. Светличная // Механизм регулирования экономики: Міжнародний науковий журнал. – Суми: ВТД «Університетська книга», 2003. – №1. – С. 174–177.

I.B. КОБЕРНИК,
аспірант, Національна академія управління

Особливості формування організаційного забезпечення процесами управління інтегрованими структурами бізнесу

У статті викладені основні результати досліджень щодо формування організаційного забезпечення управління інтегрованими об'єднаннями, проаналізовано чинники впливу та стратегії, які впливають на процеси формування, обґрунтовано роль та значення організаційного забезпечення в процесі управління інтегрованими структурами бізнесу.

Ключові слова: організаційні структури, інтегровані бізнес–структури, холдинги, корпорації, управління.

В статье изложены основные результаты исследований относительно формирования организационного обеспечения управления интегрированными объединениями, проанализированы факторы влияния и стратегии, влияющие на процессы формирования, обоснованы роль и значение организационного обеспечения в процессе управления интегрированными структурами бизнеса.

Ключевые слова: организационные структуры, интегрированные бизнес–структуры, холдинги, корпорации, управления.

In article expounded basic results of researches, in relation to forming of orgware of management computer–integrated associations, the factors of influence and strategy, which influence on the processes of forming, are analysed, grounded role and value of orgware in the process of management the computer–integrated structures of business.

Keywords: organizational structures, computer–integrated businesses, holdings, corporations, managements.

Постановка проблеми. Сучасні процеси господарювання в Україні все частіше здійснюються в рамках спільної діяльності груп підприємств: великих АТ, фінансово–промислових груп, холдингов, інших структур асоціативного типу. Апарат управління інтегрованими структурами забезпечує розробку загальних стратегій і перспективних планів, налагоджує відносини субординації і координації спільної діяльності, взаємної участі в капіталах і відповідальності один перед одним. У рамках материнських компаній (штаб–квартир, центральних компаній) формуються спеціальні організаційні структури управління спільної (інтегрованої) діяльності підприємств, способи проектування яких відрізняються від їхніх традиційних моделей.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Теоретичним фундаментом досліджень в області удосконалення формування організаційних структур управління є роботи О.С. Кузьміна, І.В. Алексєєва, Г.Д. Антонова, С.А. Орехова та інших.

Однак важливому науковому завданню, яке полягає у виборі та формуванні організаційних структур управління для інтегрованих об'єднаних підприємств, поки приділяється недостатньо уваги теоретиків та практиків. Звідси нерідко зустрічається суб'єктивізм і формалізм у процесі формуванні організаційних структур управління великим інтегрованим бізнесом.

Метою статті є огляд та аналіз особливостей, формування організаційних структур управління інтегрованих ІБС.

Виклад основного матеріалу. Організаційна структура ІБС відображає упорядковане розташування її елементів і

форму їхнього взаємозв'язку. Організаційна структура необхідна для управління різними областями діяльності ІБС, а аналіз переваг і недоліків різних підходів до побудови системи управління дозволяє зробити правильний вибір на користь конкретної організаційної структури з урахуванням стану ринку і стратегії підприємства.

Залежно від двох основних типів умов підприємницької діяльності підприємства (стабільних і змінних) ефективними можуть бути традиційні або ринкові організаційні структури.

Традиційні структури підрозділяються на лінійні, функціональні та змішані. Ринкові структури виникають із розвитком ринкових відносин при підвищенні нестабільності умов функціонування фірм, компаній, галузей і їх прагненні пристосуватися до нових умов.

Вид організаційної структури залежить від цілого ряду факторів. Наприклад, велику роль відіграє розмір бізнесу. Частина ІБС працює безпосередньо на задоволення потреб широких верств населення, частина, навпаки, має справу в основному з іншими великими фірмами, одні діють в географічно обмежених регіонах, інші – майже в усіх країнах світу. Організаційна структура повинна максимально відповідати цілям і завданням підприємства. Найкраща структура дозволяє ІБС найефективніше взаємодіяти із зовнішнім середовищем, досягати поставлених цілей із найбільшою віддачею. Крім того, структура ІБС має забезпечувати реалізацію її стратегії.

Оскільки з плином часу стратегії змінюються, не виключено і відповідні зміни в організаційних структурах.

Для визначення якості організаційних структур будь-якого типу найбільш важливі такі їх характеристики [1]:

- системний підхід;
- оптимальне поєднання централізованого керівництва і самоврядування на місцях;
- чітке визначення функцій, обов'язків і прав кожної зі складових частин структури;
- максимальне скорочення часу проходження інформації від вищого керівництва до безпосередніх виконавців;
- створення механізму швидкого реагування організації на зміни у виробництві та попит на продукцію, що випускається;
- надання повноважень на вирішення питань у кожному конкретному випадку тому підрозділу, який має у своєму розпорядженні найбільшій інформації з даного питання;
- широке застосування колективних форм організації управління;
- пристосування окремих підрозділів апарату управління до всієї системи і системи в цілому до зовнішнього середовища.

Серед основних чинників, які впливають на прийняття рішення, є характер ІБС. Найбільша централізація характерна для об'єднань, які займаються виробництвом однорідних товарів чи здійсненням послуг. Повна децентралізація, навпаки, доцільна для холдингових компаній, зацікавлених в інвестуванні в різні галузі виробництва.

Що стосується функціонального складу системи управління материнської компанії, то він визначається характером об'єднання підприємств, але завжди за головним підприємством залишається виключна функція управління портфелем цінних паперів.

Найвищим органом управління в ІБС, зазвичай є загальні збори акціонерів материнського холдингу. Адміністративні органи, які їх формують, керують як власною діяльністю, так і дочірніми підприємствами. На вищому рівні управління холдингової групи визначаються ключові питання керівництва її діяльністю: технологічна політика, інвестиційна стратегія, перспективні проекти та інше. Дочірні підприємства мають достатній рівень самостійності для виконання поставлених перед ними завдань.

Спостережна рада здійснює загальний контроль за діяльністю холдингу в цілому, рада директорів і правління працюють у межах повноважень, визначених у Положенні «Про спостережну раду». Рада директорів розробляє цілі і визначає стратегію діяльності холдингової компанії, глобально планує роботу, представляє холдинг у відносинах з державними органами влади, вносить зміни до статуту тощо.

Керівництво поточною роботою ІБС здійснює правління, основними функціями якого є визначення складу і структури робочих органів холдингу, межі повноважень, відповідальності; координація фінансових, матеріальних, інформаційних та інших потоків, контроль за виконанням угод, розробка інвестиційних проектів і лізингових договорів.

Однією з головних проблем управління ІБС стає визначення ступеня господарської самостійності дочірніх підприємств. Це залежить від багатьох факторів, насамперед від концепції комерційної діяльності і від тактики досягнення ринкових цілей ІБС.

Основні типи систем управління великими корпоративними системами холдингового типу можна класифікувати таким чином [10]:

- управління по функціях;
- управління по галузях;
- програмно-цільове управління;
- матрична система управління.

Управління за функціями (планування, облік, маркетинг тощо) в чистому вигляді зустрічається дуже рідко. Така модель управління передбачає високий ступінь централізації активів фірми і характерна для керівництва в межах однієї юридичної особи. В умовах об'єднання така модель має недоліки в тому, що важко забезпечити комплексність і координованість управління, важко здійснювати облік витрат і визначати відповідальність за прийняті рішення. Проте без важелів управління, які забезпечують функціональні служби, не може обійтися жодне корпоративне об'єднання.

Прикладом функціональної структури може бути організаційна структура управління аграрного холдингу HarvEast Holding, що входить до групи СКМ (рис. 1).



Рисунок 1. Організаційна структура управління HarvEast Holding [11]

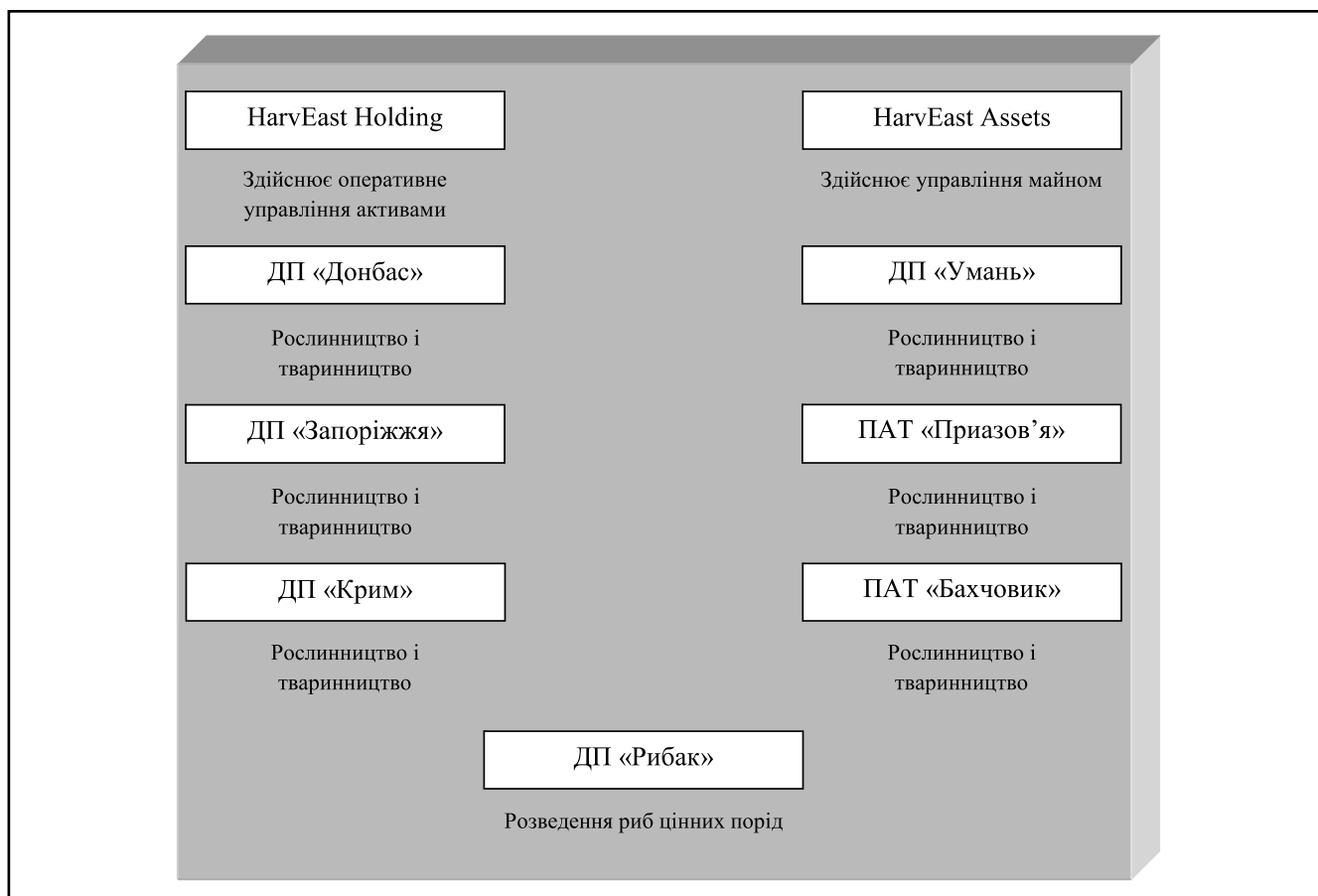


Рисунок 2. Організаційна структура HarvEast Agricultural Group [12]

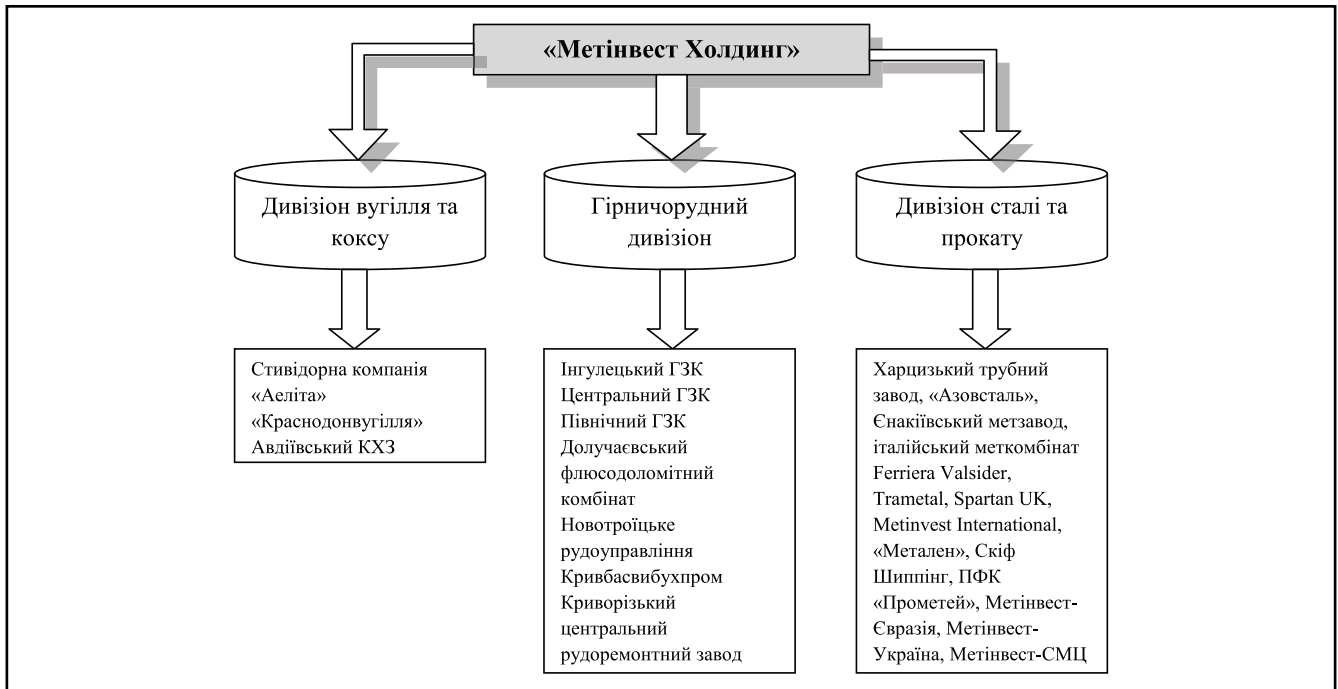


Рисунок 3. Схема дивізіональної системи управління ВІК Групи «Метінвест Холдинг» [6]

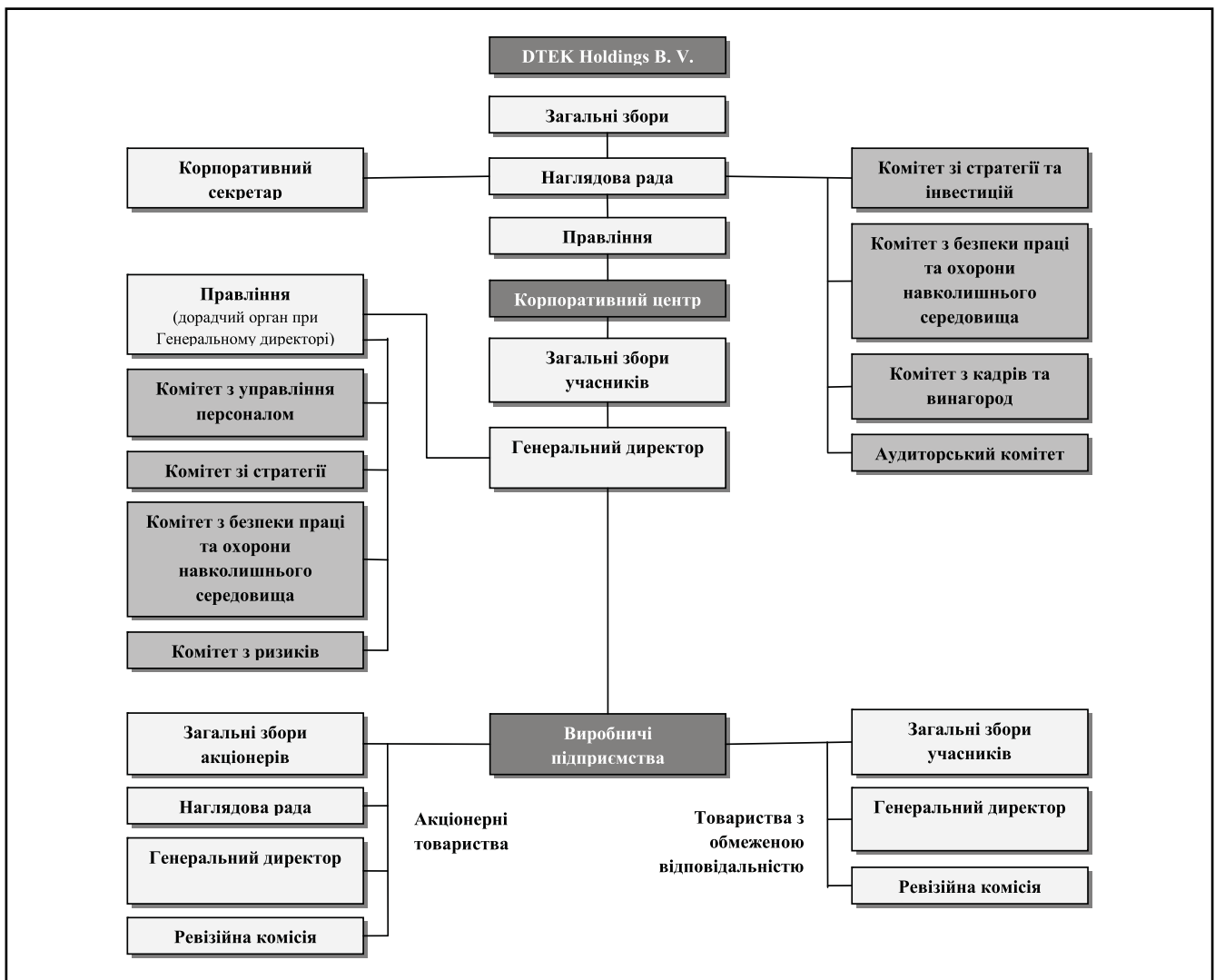


Рисунок 4. Структура корпоративного управління ДТЕК [17]

Управління по галузях (дивізіональна система) пов'язане з номенклатурою продукції холдингу. Дивізіони забезпечують комплексність управління при виготовленні певної продукції. Поряд із цим поділ на окремі формування приводить до роздрібності управління на рівні галузевих об'єднань, що заважає цілісному фінансовому, інвестиційному і перспективному плануванню.

Одним із прикладів дивізіональної системи управління є група «Метінвест», що дозволяє забезпечити стабільну роботу металургійних комбінатів групи за рахунок постачання їх власними сировинними підприємствами, що в умовах нестабільної кон'юнктури ринку металургійної й сировинної продукції є підґрунтям підвищення ефективності господарської діяльності металургійних підприємств.

Організаційна структура HarvEast Holding зображена на рис. 2.

Загальною стратегією підприємств холдингу «Метінвест» є стратегія зниження собівартості, яка сприяє максимізації фінансового ефекту від впровадження маркетингових цінових стратегій. ВІК «Метінвест Холдинг» реформувала систему збуту металопродукції за допомогою впровадження дворівневої системи продажів (рис. 3).

Програмно-цільовий метод передбачає формування певних програм і проектів для досягнення визначених цілей ІСБ. Для цього керівникам проектів виділяються необхідні потужності і засоби як галузевих, так і функціональних служб. Цим досягається взаємодія функціональних і галузевих служб, підвищується оперативність і мобільність керівництва. Однак досвід свідчить, що подолати повністю відомчий підхід не вдається і при цій системі.

Прикладом даного управління є ДТЕК (найбільша приватна вертикально інтегрована енергетична компанія України, чії підприємства ефективно працюють у сферах видобутку та збагачення вугілля, а також на ринках генерації та постачання електроенергії. ДТЕК є енергетичним підрозділом «Систем Кепітал Менеджмент (СКМ)», провідної фінансово-промислової групи України).

Структура корпоративного управління ДТЕК (зображена на рис. 4) формується трьома ланками: холдинговою компанією (DTEK Holdings BV, Нідерланди) – корпоративним центром (ТОВ «ДТЕК») і виробничими підприємствами.

Вищим органом управління ДТЕК є загальні збори акціонерів. Наглядова рада компанії, що призначається акціонерами, забезпечує стратегічне управління та контроль над діяльністю виконавчого органу – правління, яке здійснює поточне керівництво ДТЕК і реалізує завдання, поставлені перед ним акціонерами та наглядовою радою.

Упродовж довгого часу популярністю користується матрична система управління. Очікувалося, що вона повністю виключить негативні тенденції відомчого підходу. Виробничі одиниці при такому підході знаходяться під контролем функціональних і відомчих служб.

Мають місце матриці за схемою: функція – галузь – регіон. Застосування матричної системи пов'язано з певними

труднощами, насамперед втрачається управлінська ієрархія. Виконавець стає підлеглим двох або кількох керівників, закладаються передумови конфліктів тощо. Тому жодну з розглянутих схем не можна вважати оптимальною. Кожна з них має позитивні риси і недоліки. Мистецтво керівника полягає в тому, щоб створити систему управління, яка в найвищій мірі відповідала б діяльності холдингової компанії.

Висновки

Динамічний зміна зовнішнього і внутрішнього середовища призводить до необхідності оновлення цілей, стратегії та організаційної структури інтегрованих бізнес структур. На даному етапі розвитку як вітчизняних, так і світових ІБС необхідно приділяти значну увагу саме організаційній структурі ІБС. Це, своєю чергою, приведе до переосмислення бізнесу власниками ІБС, до зменшення витрат на систему управління та на створення і підтримання загальної корпоративної структури ІБС.

Список використаних джерел

1. Ансофф И. Новая корпоративная стратегия / Пер. с англ. под ред. Ю.Н. Каптуревского. – СПб.: Питер, 1999. – 416 с.
2. Алексеев И.В. Стратегія та регулювання інноваційного розвитку виробничо-господарських структур: Автореферат дис. ... д.е.н.: 08.02.03 / Інститут економічного прогнозування НАН України. – К., 2002. – 40 с.
3. Антонов Г.Д., Иванова О.П. Предпосылки интеграции и эволюция интеграционных структур в России // Менеджмент в России и за рубежом. – 2005. – №5. – С. 31–52.
4. Бланк И.А. Словарь-справочник финансового менеджера. – К.: Ника-Центр, 1998. – 480 с. – (Серия «Библиотека финансового менеджера»; Вып. 1).
5. Баязитов Т. Стратегия: отдельные аспекты формулировки и применения // Управление компанией. – 2002. – №3.
6. Ганущак-Єфіменко Л.М., Коберник І.В. Особливості формування інтегрованих бізнес-структур // Актуальні проблеми економіки – 2012. – №3(129). – С. 154–161.
7. Кузьмін О.С. та ін. Корпоративне управління: Навч. посіб. // Львів: Львівська політехніка, 2004. – 168 с.
8. Кузьмін О.Є., Мельник О.Г. Основи менеджменту: Підручник. – К.: Академвидав, 2003. – 416 с.
9. Куделя А.Д. Стратегический корпоративный менеджмент / Под ред. В.А. Трайнева. – М., 2000. – 396 с.
10. Орехов С.А., Селезнев В.А. Основы корпоративного управления: Учебник. – М.: Маркет ДС, 2006. – 408 с.
11. Організаційна структура управління HarvEast Holding [Електрон. ресурс]. – Режим доступу до джерела: http://harveast.com/upload/harveast/content/37/Management_structure_ukr.pdf/
12. Організаційна структура HarvEast Holding [Електрон. ресурс]. – Режим доступу до джерела: http://harveast.com/ua/about/management_structure/
13. Принципи корпоративного управління. Агентство з розвитку інфраструктури фондового ринку України. – К.: Велес, 2004. – 44 с.

14. Рогач О.І. Міжнародні фінанси: Підручник / Рогач О.І., Філіпченко А.С., Шемет Т.С. та ін. За ред. О.І. Рогача. — К.: Либідь, 2003. — 784 с.
15. Савчук В.П. Финансовый менеджмент предприятий: Прикладные вопросы с анализом деловых ситуаций. — К.: Максимум, 2001. — 600 с.
16. Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов. — М.: Эксмо, 2007. — (Серия: Антология экономической мысли). — 960 с.

17. Структура корпоративного управління ДТЕК [Електрон. ресурс]. — Режим доступу до джерела: <http://www.dtek.com/uk/about-us/corporate-governance/>
18. Маршалл А. Принципы экономической науки. — М.: Прогресс, 1993. — (Серия: Экономическая мысль запада). — 594 с.
19. Мескон М., Альберт М., Хедоури Ф. Основы менеджмента. — М.: Дело, 1997. — 704 с.

В.І. МАКСИМОВИЧ,

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

Становлення сучасної національної освітньої системи через призму минулого

Розглянуто особливості становлення вітчизняної освітньої системи, її специфіку, сучасні тенденції розвитку, що дало змогу розкрити проблеми в освіті як на рівні держави, такі на рівні освітнього закладу та запропонувати можливі шляхи їх подолання.

Ключові слова: освітня система, моделі освітніх систем, освіта, інтеграція освіти, конкурентоспроможність освіти.

Рассмотрены особенности становления отечественной образовательной системы, ее специфика, современные тенденции развития, что позволило раскрыть проблемы в образовании как на уровне государства, так и на уровне образовательного учреждения и предложить возможные пути их преодоления.

Ключевые слова: образовательная система, модели образовательных систем, образование, интеграция образования, конкурентоспособность образования.

The features of formation of the national educational system, its specificity, current trends, allowing us to uncover the problems in education, both at the state, and an educational institution, and suggest ways to overcome them.

Keywords: educational system, models of educational systems, education, integration of education, competitive education.

Постановка проблеми. Сучасна освіта з її беззаперечними досягненнями, трансформаціями і проблемами стає ключовою в дослідженнях науковців та практиків. В останні роки в наукових публікаціях проблеми освіти набули особливої актуальності, і це не є випадковістю. Причиною стали нові тенденції загальносвітового цивілізованого процесу. Нинішня система освіти не відповідає вимогам часу. Незважаючи на те що з часів незалежності України задіяне реформування освіти з пріоритетними аспектами її демократизації та гуманізації, серйозних зрушень не відбулося. Натомість виникли нові, ще складніші проблеми, викликані не-

достатнім фінансуванням та безсистемністю здійснюваних реформ. Нових цілей не досягнуто, а здобуті раніше надбання та досвід поступово втрачено. Навчальні заклади всіх рівнів катастрофічно втрачають престиж, зникає мотивація до навчання, адже сучасний навчальний процес незважаючи на фрагментарні зміни, носить здебільшого репродуктивний характер та вперто не хоче адаптовуватися до сучасних вимог ринку. Слід констатувати той факт, що вітчизняна освіта є відірваною від життя і науки. Щоправда з подібними проблемами стикнулись й інші країни, та на відміну від нас вони активно шукають шляхи вирішення.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Проблемам гармонізації національних освітніх систем у процесі інтеграції присвячені роботи Ш. Аманашвілі, В. Андрущенко, О. Бабкіної, Є. Бондаревської, Б. Братаніча, В. Гальперіної, А. Герасимчука, М. Головатого, І. Єрмакова, М. Згуровського, А. Киричука, Б. Клименка, Н. Ковтуна, М. Козловця, А. Корецької, К. Корсака, В. Кременя, Н. Нічкало, В. Плавача, О. Савченка, П. Сауха, Н. Сейко, Ю. Сухарнікова, О. Сухомлинського, Ж. ТОВАЖНЯНСЬКОГО, А. Філіної та багатьох інших.

Мета статті полягає у дослідженні еволюції вітчизняної освітньої системи та сучасних тенденцій її становлення, набутих змін та особливостей задля вивчення проблем в освітній системі та визначення шляхів їх подолання.

Виклад основного матеріалу. До початку ХХ століття освіта була привілеєм обраних людей певного рівня достатку, розглядалась як процес засвоєння знань, умінь і навичок, необхідних для успішного життя, та була недоступною для широких мас населення. На той час відчувався не тільки брак доступу до освіти, а й якість цієї послуги була досить сумнівною, щоправда, це диктувалося здебільшого рівнем розвитку самого суспільства. До 1900–1910-х років у більшості країн світу близько 90% дітей не вміли читати і писати.

Зі зміною устрою змінюється і ставлення до освіти. В першій половині ХХ століття розвивається виробництво, а з ним

і потреба в кваліфікованих працівниках, котрі б володіли знаннями, вміли б працювати в групах та мали здатність приймати рішення. Стає зрозумілим, що в підготовці кваліфікованих кадрів відіграють ключову роль освітні заклади. Приходить розуміння того, що рівень освіченості суспільства визначає життєвий та економічний розвиток, місце та роль країни у світі. Це привело до збільшення можливостей населення отримати освітні послуги.

У силу розвитку індустріальної доби відбуваються зміни основних вимог до працівників, а тому змінюються і підходи в освіті. До 70-х років основним було передавання вмінь та навичок від вчителя до учня, тобто людині потрібно було формально засвоїти основний масив інформації, щоб вважатись освіченою. Основним завданням в освітньому процесі було навчити послідовному і логічному мисленню, забезпечити професійно орієнтованим вмінням і навичкам та виробити необхідний спосіб поведінки.

Наступний етап розвитку освітнього процесу був націлений на індивіда як на ключову фігуру в освіті. Відтак особистість вчителя відіграє ключову роль в навчанні, індивідуальний підхід до учнів спонукає педагога до розроблення нових методів пошуку та донесення інформації. Змінивши підхід до значимості особистості учня в навчальному процесі, виникає потреба у підштовхуванні його до творчого ставлення до матеріалу та творчого мислення, сприяння виробленню оригінальних та нестандартних рішень поставлених завдань.

Ставши пріоритетом державної політики більшості розвинених країн світу, освіта вносить нові зміни в тенденції розвитку країн у цілому, приходить розуміння того, що це вагомий фактор соціальної стабільності та добробуту населення, а отже збільшуються видатки на освіту. Поступово освіта займає чільне місце в політиці держав як соціальна інституція та стає загальнонаціональним, стратегічно важливим пріоритетом, безпосередньо впливаючи на розвиток економіки, формування світогляду суспільства, тобто забезпечує соціально-економічні явища і процеси країни.

Сьогодення вимагає своїх змін у підходах до освітнього процесу. З розвитком суспільства виникає потреба у значній перебудові та реформуванні освіти в напрямку її гуманізації. Потрібно рухатися від звичайного надання знань до формування розуміння, виховання не просто фахівця, а яскравої особистості, яка постійно перебуває у пошуку і володіє критичним мисленням. Поряд із пануванням особистісного підходу в освіті вона змушена зазнавати й тих трансформацій, що диктує світ. Разом із вимогами до якості освіти виникає потреба інтеграції в глобалізаційні процеси, які всебічно пронизують життя людства і змушують змінюватись традиційним цінностям. У зв'язку з цим назрівають дві суттєві проблеми: приєднавшись до цього процесу, є ризик втрати національної ідентичності; зберігаючи власні традиції, залишитись осторонь світових процесів.

На початку XXI століття виокремилися три типи освіти: американська, азіатська, європейська, між якими постало

жорстке протистояння та відстоювання власної ідентичності. Загальноєвропейська освітня система в боротьбі за лідерство, окрім підвищення якості освіти, намагається посилити її здатність конкурувати з іншими системами щонайменше двома шляхами: реконфігурацією національних ідентичностей країн – членів ЄС та формуванням наднаціональної європейської ідентичності [1]. Залишається вирішити проблему спонукати громадян до ідентифікації себе з Європою як наддержавою. Як показує практика, впровадження даного завдання наштовхується на суттєвий супротив громадян, які не бажають ані втрачати національну ідентичність, ані відставляти її на другий план, і досить гостро реагують на такі трансформації. Адже саме освіта є засобом поширення цінностей і світоглядних орієнтирів, які стають основою ідентичності.

Разом із світовими трансформаціями тенденцій освітнього процесу змінювалася і українська освіта. У спадщину від Радянського Союзу вона отримала якісну систему освіти, яку у світі визнавали конкурентоспроможною на рівні розвинених країн, що була забезпечена високими стандартами освітнього процесу із глибоким змістом і потужною методикою математично-природничих дисциплін, хоча й не була позбавлена недоліків, серед яких виокремлювали недостатню гуманізацію та слабку гуманітаризацію.

Із набуттям незалежності було визнано галузь освіти пріоритетом державної політики значною мірою через її роль у житті країни, у формуванні базових цінностей держави, суспільної свідомості та національної безпеки. В силу активізації перетворень системи господарювання, виникла потреба в перетвореннях освітньої галузі. На той час думки фахівців розділились щодо напрямків цих змін. Одні вважали їх необхідними через і так конкурентоспроможну вітчизняну систему освіти, інші в гонитві за світовими тенденціями нав'язували нові віяння в освіті. В результаті палких дискусій було прийнято рішення про започаткування освітньої реформи, спрямовуючи її на демократизацію і гуманітаризацію. Як наслідок, набуто багатьма роками було викинуто і забуто, а нове особливих позитивних результатів не принесло. В освітній системі виникли нові проблеми, пов'язані з частими змінами освітніх пріоритетів, безсистемністю здійснюваних реформ та, звичайно, браком фінансування.

Сучасна доба надмірного масиву новин та інформаційних знань, їх швидкоплинна зміна призвела до звуження діапазону напіврозпаду компетентності, ще до завершення моменту отримання освітньої послуги частина знань стає морально застарілими. Також у гонитві за новизною знання набули фрагментарного характеру, де носій знань вузько орієнтований, знає окрему ділянку і не має уявлення про інше. Це було спричинено у значній мірі небажанням витрачати час та докладати значних зусиль на цілісне пізнання. В результаті отримали покоління, яке володіє частковими знаннями, окремі його індивіди часто не розуміють один одного, а інколи навіть ті, котрі обертаються в одній галузі.

Для виходу з такого колапсу необхідно здійснити ряд перетворень у навчальному процесі, що базуються на кардинальних змінах підходу до навчання, змісту, методів і форм. Це вимагає не лише переосмислення освітньої стратегії, а й методології освітньої діяльності, реорганізації основних засад, розробки нових навчальних програм і методик навчання. Так стане можливим подолання назрілих проблем в освіті та формування освіченої, грамотної, успішної, мобільної особистості, яка буде конкурентоспроможною не тільки на вітчизняному ринку праці, але й на світовому. Реалізувати поставлені цілі стане можливим за умови, коли в основі розробки нових освітніх підходів лежатимуть завдання виховати індивіда, котрий в навчальному процесі вміє працювати самостійно, постійно вдосконалює себе, відкриваючи нові здібності та вміння; навчити не просто знати інформацію, а розуміти її; навчити володіти методами і засобами самоосвіти; виробити навички ставити запитання та шукати відповіді на них, вміти користуватись знаннями.

Сучасний етап еволюції світового розвитку ставить перед освітою нові вимоги підготовки спеціалістів. З одного боку, виникає потреба у вузькоспеціалізованих кадрах, що заставляє вищу освіту змінювати підходи, методи та форми у навчанні. А з іншого — в час швидкоплинності знань і тенденцій, вузконаціленість у навчальному процесі може призвести до випадку певних спеціальностей із поточних потреб. Тому, незважаючи на сучасні темпи розвитку суспільства, основним завданням освітніх закладів, поряд із виробленням у студента фундаментальних знань і навичок, має бути вироблення вмінь навчатися протягом усього життя, що дасть змогу людині легко пристосовуватись до будь-яких змін.

Динаміка технологічного прогресу диктує постійну потребу суспільства в інноваціях, продукування яких залежить від його економічного та соціального потенціалу. В сучасних тенденціях розвитку країн ключовим стає саме перехід екстенсивного використання людських ресурсів до інтенсивного використання висококваліфікованої робочої сили, адаптованої до умов соціально орієнтованої економіки інноваційного типу. За таких умов основне завдання з перетворення звичайного людського капіталу на якісний людський капітал покладається на освіту.

Вивчивши стан освіти в Україні, можемо із впевненістю стверджувати наявність суттєвих проблем, що відбиваються на соціально-економічному житті суспільства. Важко виділити основну проблему із загального переліку, як правило, одна витікає з іншої або ж породжує іншу. Але все ж таки державна політика із визначенням пріоритетних напрямів розвитку, мабуть, є ключовою. Вже не одне десятиліття в основних програмах розвитку країни одним із важливих напрямів розвитку визначається освіта. Певний час усе залишалося в рамках паперового декларування, доки не розпочався процес реформування освіти. І це спричинило низку проблем. Роздвоєння думок у відповідальних за цей процес осіб щодо реформування викликало плутанину у виборі вектору.

Та Україна пішла шляхом інтеграції, але не змогла визначитися з пріоритетами. Зміна керівництва відповідних структур диктувала зміну політики. Вузькість та недалекоглядність зробила своє. Залишається констатувати той факт, що причинами основних втрат, які зазнала освіта, стали необґрунтоване реформування, якому бракувало достатнього опрацювання освітніх стратегій та визначення пріоритету національного інтересу освіти. Наші реформаторські ідеї були направлені не стільки на підвищення якості освіти, скільки на бездумну гонитву за модними світовими тенденціями, для реалізації яких застосовувався в основному метод жорсткої стандартизації. Велике бажання «йти в ногу» зі світом у всьому, в тому числі і в освіті, не враховуючи національних інтересів, і стало наріжним кам'єм. Наслідком таких реформ маємо покоління користувачів, а не творців знань.

Інтеграція вітчизняної освіти у світовий простір об'єктивно спричинена глобалізаційними процесами, перш за все вимагає узгодженості освітніх систем задля сумісності інтересів усіх учасників. Уніфікація ж призведе до втрати самоідентичності, культурних традицій. Прийняття європейських стандартів як константи, без належного врахування вітчизняних інтересів, однозначно не дасть соціально-економічних перспектив. Процес інтеграції повинен враховувати механізм взаєморозуміння і оптимізації відносин між країнами щодо модернізації освітніх систем.

Конкурентоспроможною освітня система може бути за умови розвитку в користувача освітньою послугою здібностей не просто думати, користуючись отриманими знаннями, а якісно думати, застосовуючи набуті навички аналізу, критичного бачення ситуації, продукувати нові ідеї та швидко пристосовуватись до нових умов. Сучасні випускники освітніх закладів в переважній своїй більшості не можуть співставляти, аналізувати, екстраполювати знання із однієї сфери в іншу. Навчальні програми націлені на відтворення інформації, переобтяжені обсягом та складністю матеріалу, на опрацювання якого учень (студент) витрачає багато зусиль та часу. Натомість потрібно націлитися на врахування міждисциплінарних зв'язків та спонукати міркувати над інформацією. Таким чином будуть створені умови виховання суспільно корисної особистості, яка набувши життєво необхідних компетенцій, відповідатиме потребам на ринку праці.

Освіта швидкими темпами втрачає свій престиж переважно через свою якість. У гонитві за доступністю освіти були знівельовані пріоритети, націленість на кількість освічених громадян, якісні показники витіснились кількісними. Більшість студентів вважають необхідним отримати диплом і не зважають на якість отриманих знань, подекуди обирають фах не за бажанням, а за можливістю. Це призвело до суттєвих диспропорцій у галузях народного господарства. В період розквіту приватної освіти із збільшенням кількості освітніх закладів виникла боротьба за студента, як потенційного джерела доходу. Більшість керівників таких закладів,

були радше бізнесменами, націленими на максимізацію прибутку за рахунок збільшення кількості вироблених послуг, не зважаючи на якісні показники, аніж освітянами, які створюють національне багатство, покращуючи якісні показники людського ресурсу.

У той час коли більшість країн світу орієнтується на співвідношення потреб ринку праці до кількості випущених кваліфікованих спеціалістів у різних галузях, освітня система України продовжує вперто створювати дисбаланс на ринку праці, забезпечуючи надлишок кадрів в одних галузях та брак в інших. Незрозуміле формування державного замовлення та нездатність націлити молодь на сучасні вимоги економіки щодо кадрів є ключовими причинами існування такої проблеми. Це веде як до кадрових диспропорцій, так і до значних невикористаних фінансових витрат бюджетних коштів.

Не слід забувати і про виснаженість основного педагогічного складу навчальних закладів. У даному випадку мова йде про кількісну і якісну його складову. Низькооплачуваність та неперспективність цієї професії породила кризу кадрів. Педагог повинен не тільки забезпечувати надання якісної освіти, а й бути високоморальною людиною, еталоном суспільства. Це, своєю чергою, вимагає залучати до надання освітніх послуг у навчальному процесі виключно найкращих членів суспільства, адже в закладах освіти відбувається становлення особистості, закладення моральних норм суспільства. Але внаслідок сучасних обставин нездатності освітніх закладів як роботодавців забезпечити належною заробітною платою свого працівника відштовхує достойних людей від даної професії. Та це не єдина проблема, адже політика держави щодо підвищення рівня престижності освіти також є важливою. До загального переліку варто додати відсутність однозначного розуміння місії і призначення педагога в освітньому процесі. Залишається не зрозумілим, який продукт має створювати освіта.

Доба інноваційного суспільства вимагає системної перебудови освіти та її функцій задля отримання якісно нових результатів. Освіта є основоположним елементом суспільства, формуючи спосіб життя людини та її сутність. Тому необхідно чітко визначитись із кінцевим результатом таких реформ. На жаль, поточна ситуація в освіті говорить про нерозуміння головного: для чого потрібні зміни, а відтак, що потрібно змінювати, і тим паче, яким чином забезпечити ці зміни. І це нерозуміння панує як на державному рівні, так і в лавах педагогів. Підтвердженням слугує складність і обов'язковість предметів, насиченість процесу, методів навчання, які зазвичай не сприймаються учнями і студентами в силу сучасних змін. Навчальному процесу необхідно змінюватись задля майбутнього.

На думку П.Ю. Сауха [2, с. 51–53], сучасна освіта має дати відповідь на чотири найважливіші виклики часу. По-перше,

здійснити радикальний перехід до особистісно-орієнтованого навчання, результатом якого стали б «школа розуміння» і висока культура інноваційного мислення. По-друге, подолати «освітній песимізм», здійснивши необхідні реформи в соціальній політиці та в освіті, вибудувавши механізми, які б дозволяли підіймати соціально-економічний статус. По-третє, впровадити ефективно процесорієнтоване управління освітою, яке б передбачало керівництво не людьми, а процесами. По-четверте, спиратися на багату якісну педагогічну спадщину.

Висновки

Вирішення назрілих проблем в освітній системі можливе за умов визначення її приналежності до конкретної моделі. Вітчизняна освіта залишається в підвішаному стані: з одного боку, ми частково відійшли від професійної моделі, яка базувалась на об'єкті вивчення, репродукуючи інформацію, а з іншого – перейняли ліберальну модель, де провідну роль відіграє суб'єкт навчання. І той, і інший моделі притаманні позитивні та негативні моменти, які ми успішно перейняли.

Незважаючи на те що професійна модель дає ґрунтовні знання, виробляє логіку та послідовність мислення, вона не вчить мислити, не спонукає до розуміння для чого виконувати певні завдання, тобто виховує професійних, технічних виконавців завдань. Ліберальна модель через поверхневність та масштабність знань виховує людей із фрагментарним розумінням себе та світосприйняттям, але з великою самовпевненістю і, в результаті, малознаючих осіб.

Тож, як показує досвід, знайти істину в цих двох моделях неможливо, залишається шукати нову, яка принесе якісні зміни в життя суспільства. Нова людина повинна вміти передбачати потенційні проблеми, для їх попередження не тільки приймати рішення в нестандартних ситуаціях, а й нести відповідальність за їх наслідки. Саме на виховання такого типу людини повинна бути націлена новітня освітня модель. Реалізувати це можна за умови модернізації змісту, методів і форм освітнього процесу.

Сучасна система освіти повинна бути високоефективною, адже забезпечує не лише економічний розвиток суспільства, а й усі сфери людської життєдіяльності. Від рівня її розвитку залежить не тільки добробут та благоустрій сьогодення соціуму, але й майбутнє існування цивілізації.

Список використаних джерел

1. Козловець М.А. Національна ідентичність в Україні в умовах глобалізації: монографія / М.А. Козловець, Н.М. Ковтун. – К.: Паран, 2010. – С. 301.
2. Саух П.Ю. Сучасна освіта: портрет без прикрас: Монографія / П.Ю. Саух. – Житомир: Видавництво ЖДУ ім. І. Франка, 2012. – 382 с.

Особливості формування зернопродуктового кластера в Україні в рамках реалізації міжнародного інвестиційного проекту

Обґрунтовано доцільність створення зернопродуктового кластера в Україні на основі реалізації міжнародного інвестиційного проекту та проаналізовані особливості його формування.

Ключові слова: кластер, іноземні інвестиції, державне регулювання іноземних інвестицій, модернізація економіки, державно–приватне партнерство (ДПП).

Обоснована целесообразность создания зернопродуктового кластера в Украине на основе реализации международного инвестиционного проекта и проанализированы особенности его формирования.

Ключевые слова: кластер, иностранные инвестиции, государственное регулирование иностранных инвестиций, модернизация экономики, государственно–частное партнерство (ГЧП).

The necessity of creating grain–food cluster in Ukraine on the basis of international investment project and analyzed the features of its formation.

Постановка проблеми. Визначаючи стратегічні підходи до вибору моделі розвитку України, необхідно усвідомлювати той факт, що нині відбувається еволюція економічної системи до формування мережевої економіки, в якій основним джерелом підвищення прибутку компанії є вже не конкуренція, а кооперація та співпраця. Відповідно, ефективним механізмом сучасної епохи глобалізації стає перехід до нової якісної фази формування глобальних кластерів, де домінує транснаціональний капітал, і які створюються для досягнення і посилення конкретного господарського ефекту. Тому для створення інституціональних умов модернізації економіки України необхідним, на нашу думку, є становлення і розвиток кластерних структур з використанням іноземного капіталу, що розширює можливості адаптації вітчизняної економіки до світового інвестиційного процесу.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Дослідженням проблеми функціонування кластерних утворень займалися М. Портер, О. Крайник, Д. Крисанов, М. Кропивко, С. Соколенко, О. Тищенко, А. Бутенко, В. Дубовик, О. Кузьмін, Є. Лазарева, Н. Мікула, Т. Бикова, Л. Родіонова, Р. Хайруллін та інші науковці. Вченими розроблені окремі аспекти здійснення процесу кластеризації, але вони пере-

важно зосереджені у теоретичній площині. Тобто недостатньо приділяється уваги методологічно–практичній стороні та створенню чіткого алгоритму даного процесу, зокрема у сфері сільського господарства.

Метою статті є обґрунтування доцільності та особливостей формування зернопродуктового кластера в Україні на основі реалізації міжнародного інвестиційного проекту.

Виклад основного матеріалу. Кластерні об'єднання на сьогодні є однією з найефективніших форм організації інноваційних процесів та регіонального розвитку. Економіка, що формується на основі кластерів, – це модель конкурентоспроможної та інвестиційно привабливої економіки, що забезпечує високий рівень та якість життя населення.

Кластер, як правило, являє собою об'єднання географічно локалізованих підприємств, науково–дослідних установ, навчальних закладів, ринкових структур як основних учасників інноваційного процесу. Однією з головних складових успішного кластера є його інноваційна спрямованість, оскільки без впровадження інновацій кластерне об'єднання буде прототипом територіально–виробничих об'єднань і зможе проіснувати лише обмежений проміжок часу до логічного завершення свого виробничого потенціалу [1].

Кластерна теорія отримала розвиток у працях М. Портера, який вважав, що конкурують не регіони або країни, а окремі компанії, у той час як регіони та країни виступають лише зовнішнім середовищем, яке позитивно (або негативно) впливає на конкурентний статус компаній. Акцентуючи увагу на факторах локалізації (розміщення), М. Портер розвиває теорію кластерів, що являють собою «групу близьких, географічно взаємозалежних компаній і пов'язаних з ними організацій, які спільно діють у певному виді бізнесу, характеризуються спільністю напрямів діяльності та взаємодоповнюють один одного» [2].

Наприкінці 90–х років у ОЕСР було розроблено спеціальну програму розвитку кластерних моделей у країнах – кандидатах на членство в ЄС [1].

Для України кластеризація є одним з інструментів, за допомогою яких можна компенсувати деструктивні процеси в економіці країни та здійснити поступовий перехід до сучасного інноваційного розвитку, як в промисловості, так і в сільському господарстві.

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Хоча у даному контексті слід відзначити, що сільське господарство як специфічна галузь, на результативність якої значно впливають стохастичні фактори, потребує особливої системи організації, адже навіть відносно постійні фактори, такі як родючість ґрунтів, основний капітал, трудові ресурси та інші, не можуть забезпечити гарантовану результативність. Тому система організації сільського господарства мусить бути чутливою, гнучкою, пластичною, адаптованою до місцевих умов, здатною легко змінюватись у відповідності до поточних потреб.

Останніми роками спостерігаються спроби спланованої організації кластерних систем за ініціативи регіональних органів державної влади та місцевого самоврядування на основі програмно-цільового підходу з урахуванням конкурентних переваг територій. Так, у стратегіях ряду областей України (Донецькій, Дніпропетровській, Запорізькій, Харківській) уже передбачається формування територіально-виробничих кластерів. Проте ці стратегічні напрацювання не переведені у конкретні економічно обґрунтовані інноваційно-інвестиційні проекти, на реалізацію яких спрямовуються як організаційні зусилля, так і консолідовані кошти виробничих формувань, інфраструктурних складових, державного й місцевих бюджетів [3].

Ведення агропромислового виробництва в сучасних умовах потребує опрацювання принципово нових підходів та значної державної підтримки. Для стимулювання залучення іноземних інвестицій програмою уряду передбачено надання інвесторам комплексної допомоги під час оформлення та реалізації пріоритетних для економічного розвитку країни інвестиційних проектів. Так, Програмою розвитку інвестиційної та інноваційної діяльності в Україні передбачено надання державної підтримки реалізації інвестиційних проектів, які здійснюватимуться у агропромисловому комплексі, а також визначено форми надання такої підтримки та встановлено критерії відбору відповідних проектів.

Протягом останніх років Україна активно поглиблює інвестиційне партнерство з Китайською Народною Республікою – важливим вектором української зовнішньоекономічної політи-

ки. Китай і Україна, як дві аграрні країни, мають велике взаємодоповнення, що становить величезний потенціал для співпраці. Товарообіг між країнами у 2011 році зріс на 40% і становив \$8,5 млрд. На початку 2013 року Китай посідає друге місце серед 200 країн – торговельних партнерів України.

Розвиток взаємодії держави та бізнесу є однією з найважливіших умов для формування ефективної інвестиційної політики у сільськогосподарському секторі. Відповідно з метою активізації українсько-китайського стратегічного партнерства-співпраці щодо залучення іноземних інвестицій протягом 2012 року. Урядом України здійснено низку заходів, які надали змогу впровадити інвестиційний проект у галузі сільського господарства.

Насамперед було укладено рамковий договір про співпрацю у сфері сільського господарства між Китаєм та Україною. У Пекіні Міністерство аграрної політики і продовольства України та Експортно-імпорتنний банк Китаю підписали меморандум про співпрацю з підтримки пріоритетних проектів у сільському господарстві України. Меморандум дає можливість Україні залучити кошти в обсязі \$3 млрд. на фінансування проектів у сільськогосподарському секторі під державні гарантії. Для подальшої реалізації рамкового договору з ініціативи Міністерства аграрної політики і продовольства України укладено Генеральний договір про співпрацю у сфері сільського господарства між китайською національною корпорацією машинної промисловості і генеральних підрядів та публічним акціонерним товариством «Державна продовольчо-зернова корпорація України» (далі – ПАТ «ДПЗКУ») ДПЗКУ – це вертикально інтегрована компанія, яка втілює в собі весь цикл роботи із зерновими і продуктами їхньої переробки, – від виробництва до експорту. До складу ДПЗКУ входять 44 підприємства на правах відокремлених підрозділів-філій, їх загальна робоча ємність становить 3 млн. 461 тис. т, у тому числі сумарні потужності з перевалки на експорт Одеського та Миколаївського портів – 2 млн. 380 тис. т зернових вантажів на рік (табл. 1).

Таблиця 1. Характеристика інвестиційного проекту у сфері сільського господарства між Китаєм та Україною

№ з/п	Характеристики проекту	Показники проекту
1	Розмір позики ПАТ «ДПЗКУ» від Експортно-імпортного банку Китаю для закупівлі на території України узгодженого обсягу продовольства (зернових, олійних та бобових культур) для подальшої поставки Китайській Корпорації Генеральних підрядів (CMCEC)	\$1 500 000 тис.
2	Розмір позики ПАТ «ДПЗКУ» від Експортно-імпортного банку Китаю для імпорту обладнання та виконання робіт з метою розбудови національної мережі елеваторів	\$1 500 000 тис.
3	Загальний обсяг поставок зернопродукції, якість, ціна, дата поставки та умови поставки кожної партії	Визначаються сторонами в окремому договорі купівлі-продажу
4	Обсяг створюваних нових потужностей	5 млн. т
5	Надання державних гарантій на кредит	Постанова Кабінету Міністрів України від 13 серпня 2012 року №857 «Питання надання у 2012 році державних гарантій для фінансування проектів у сфері сільського господарства»
6	Плата за надання держгарантій встановлена	У розмірі 0,01% річних від загальної суми позики
7	Строк дії проекту	15 років

Метою міжнародного інвестиційного проекту є: формування товарних партій сільськогосподарської продукції шляхом її закупівлі у виробників і трейдерів, поставок цієї продукції до КНР та інших країн; придбання обладнання виробництва КНР та виконання робіт з метою розбудови національної мережі зернових складів (елеваторів) згідно відповідних угод, укладених між публічним акціонерним товариством «Державна продовольчо-зернова корпорація України» і Китайською національною корпорацією машинної промисловості і генеральних підрядів та іншими українськими і закордонними партнерами у сфері виробництва, заготівель, доробки і зберігання продукції та транспортної логістики; залучення кредиту Експортно-імпортного банку Китаю в рамках вимог Меморандуму про взаєморозуміння щодо співпраці в реалізації пріоритетних проектів в галузі сільського господарства.

Кредитні кошти в сумі \$3 млрд., які надійдуть від КНР, будуть спрямовані на розвиток реального сектору економіки України, зокрема її агропромислового виробництва. Половина зазначених коштів в сумі \$1,5 млрд. будуть спрямовані на закупівлю кукурудзи або інших зернових, олійних, бобових культур у сільськогосподарських товаровиробників і експорт цієї продукції. Решту коштів в сумі \$1,5 млрд. відповідно до проекту передбачається спрямовувати на модернізацію та будівництво елеваторів загальною потужністю 5,0 млн. т одночасного зберігання.

Річна планова кількість українського зерна, що передбачається поставити китайській стороні, у 2013 році становитиме до 4 млн. т. Надалі щорічні обсяги будуть уточнюватися.

За попередніми оцінками експертів, для виробництва, обробки, зберігання та транспортування кукурудзи в рамках проекту має бути задіяна велика кількість сільськогосподарських підприємств і елеваторних потужностей, які доцільно сконцентрувати в регіонах з найбільш сприятливими природно – кліматичними умовами та наявними залізничними, автомобільними і водними шляхами для доставки зернової продукції в порти відвантаження. Так, для гарантованого виробництва передбаченого проектом зерна на експорт, орієнтовна площа посівів кукурудзи у зоні її концентрованого виробництва має бути близько 3,2 млн. га. А враховуючи необхідність дотримання нормативів раціонального розміщення сільськогосподарських культур у сівозмінах, загальна площа ріллі у сільськогосподарських підприємствах, розміщених в зоні концентрованого виробництва кукурудзи, має складати до 11 млн. га. Тому виробництво кукурудзи для потреб проекту доцільно зосередити у «кукурудзяному поясі» Київської, Черкаської, Полтавської, Сумської, Вінницької, лісостепових районів Кіровоградської та Чернігівської областей України (основне виробництво), а також Житомирської, Миколаївської, Хмельницької, Дніпропетровської і Харківської областей (допоміжне виробництво) (рис. 1).

Крім того, враховуючи необхідність залучення до проекту близько 5 тис. сільськогосподарських підприємств різних форм власності, а також потребу у формуванні потужного логістичного ланцюга, доцільно реалізувати організаційно-управлінські, інтеграційні заходи для поліпшення вироб-

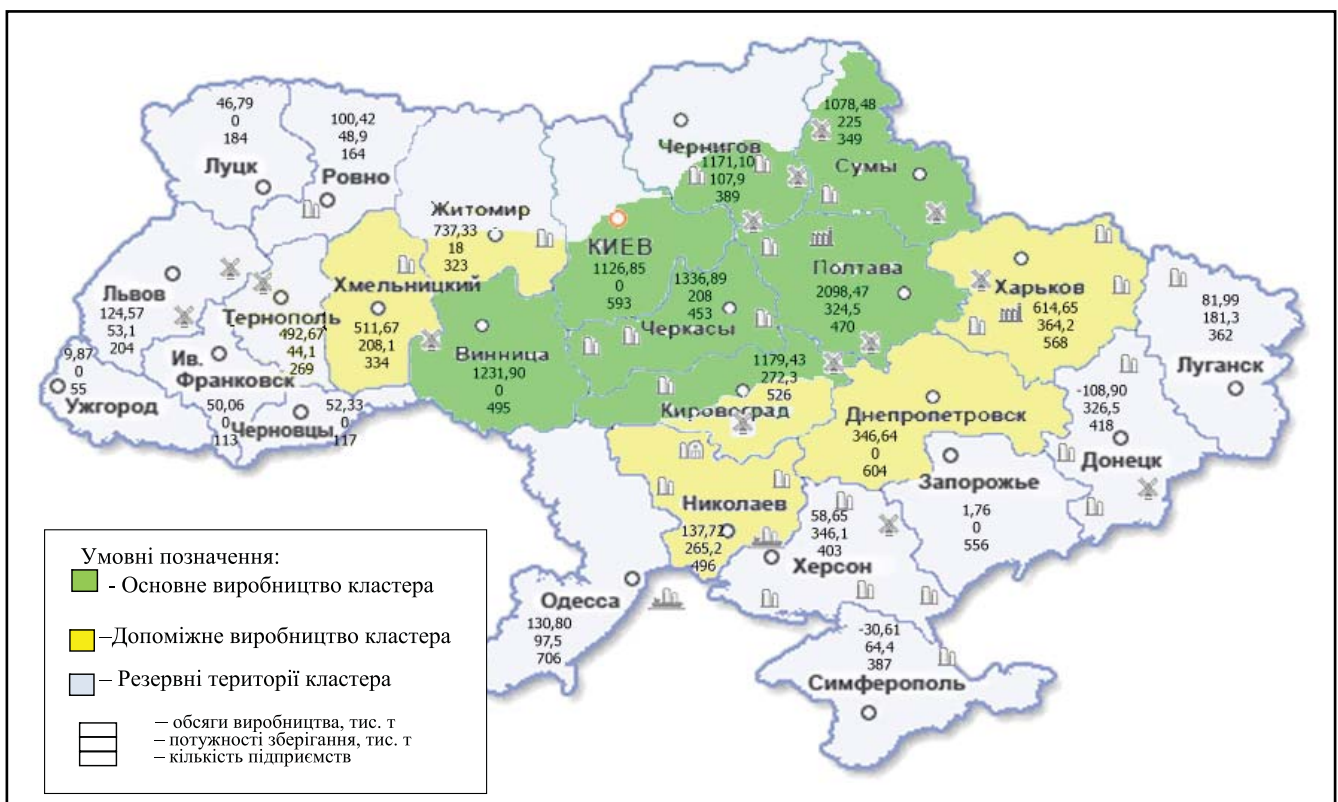


Рисунок 1. Потенційні території розміщення зернопродуктового кластера для виробництва передбачених проектом обсягів зерна кукурудзи [3]

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

ничої взаємодії учасників проекту. Тому для досягнення цілей проекту, з огляду на перспективу, має бути сформована системна організаційна структура великотоварного виробництва і логістики зернової продукції на засадах кластерних форм співробітництва учасників проекту.

Кластер у сільському господарстві слід формувати як міжгосподарське територіальне об'єднання не тільки взаємодоповнюючих підприємств великого, так і малого аграрного бізнесу, що співпрацюють між собою формуючи замкнутий технологічний цикл великотоварного виробництва і реалізації конкурентоспроможної кінцевої продукції при збереженні юридичної самостійності його учасників, а й інфраструктурних складових, в числі яких органи державного управління, наукові й освітні установи, що сприяють активізації інноваційних процесів у процесі виробництва та просування продукції учасників кластера на ринку.

На нашу думку, при створенні зазначеного кластерного формування буде забезпечуватися:

- використання конкурентних переваг територій, на яких концентрується виробництво конкурентоспроможного продукту, а також підвищення доходів підприємств, жителів і бюджетів цих територій. Тобто кластери виконують функцію своєрідних «точок зростання» регіональних економік;

- посилення конкурентних переваг через налагодження прямих зв'язків між учасниками кластера (як формальних, так і неформальних). Одночасно це і конкуренція партнерів та інтенсивний обмін інформацією і взаємними вимогами, які спонукають їх до запровадження інновацій.

Принципи, що будуть дотримані при організації кластера, узагальнено у табл. 2.

З дотриманням перерахованих принципів на основі ПАТ «ДПЗКУ» з його філіями в областях України мають бути сформовані регіональні зернокластери, які організаційно об'єднуються в зернопродуктовий мегакластер, головною організацією якого виступатиме ПАТ «ДПЗКУ» (рис. 2).

Ядром зображеного на рис. 2 регіонального зернокластера, складової частини зернопродуктового мегакластера, у більшості випадків має виступати філія ПАТ «ДПЗКУ»: потужний елеватор або КХП, розміщений на території регіону (однієї або декількох сусідніх областей).

Головне підприємство визначає довготривалу господарську та інноваційну стратегію учасників кластера, організовує їх спільну діяльність, веде облік спільної діяльності, здійснює

інші координаційно-управлінські функції для досягнення цілей кластера.

Учасниками регіонального зернокластера, які свою спільну з головним підприємством діяльність будують на попередніх замовленнях і контрактних відносинах, мають бути задіяні в проект підприємства: інші елеватори, хлібні бази та хлібоприймальні пункти (ХПП), розміщені на території зернокластера; сільськогосподарські підприємства і зернові збутові кооперативи, що спеціалізуються на вирощуванні кукурудзи; насінневі господарства, що спеціалізуються на вирощуванні гібридного насіння кукурудзи; підприємства з агротехсервісного обслуговування учасників кластера тощо.

Для більш продуктивної взаємодії учасників формується також внутрішня організаційно-управлінська і забезпечувальна інфраструктура регіонального зернокластера, яку в залежності від потреби становлять:

- рада учасників кластера, яка здійснює керівництво розвитком регіонального зернокластера шляхом «консенсусного» прийняття рішень;

- консалтингова група (дорадча служба) з висококваліфікованих агрономів, технологів, спеціалістів з господарського права тощо, які надають учасникам консультації (поради) з технологічних, економічних та правових питань, пов'язаних з виконанням контрактних зобов'язань учасників;

- машино-технологічна станція (МТС), яка надає агротехнічні послуги підприємствам і господарствам;

- автотранспортне підприємство (АТП), яке надає автотранспортні послуги підприємствам і господарствам кластера;

- інші, при потребі, забезпечувальні підприємства, які (як і згадані МТС, АТП) можуть створюватися в організаційно-правових формах дочірніх підприємств головного підприємства (ядра) кластера, або обслуговуючих кооперативів, або на правах задіяних в технологічний ланцюг спеціалізованих корпоративних (приватних) агросервісних підприємств – учасників.

Регіональні зернокластери організаційно об'єднуються у зернопродуктовий мегакластер, ядром якого має бути апарат управління ПАТ «ДПЗКУ». Крім регіональних зернокластерів, учасниками зернопродуктового мегакластера передбачається залучити: Зернову асоціацію; Національний науковий центр (ННЦ) «Інститут аграрної економіки» НААН України; банківські установи, які взаємодіють із мегакластером у частині фінансово-кредитного забезпечення його

Таблиця 2. Принципи формування зернопродуктового кластера

№ з/п	Принцип
1	Підпорядкованість стратегічним цілям реалізації проекту
2	Виконання ПАТ «ДПЗКУ» ролі інтегратора, що зазвичай виконують продуктові асоціації
3	Добровільність і відкритість членства в кластері самостійних підприємств
4	Націленість усіх учасників на експортні поставки сільськогосподарської продукції як в межах проекту, так і поза проектом, а також діяльність на внутрішніх ринках продукції
5	Забезпечення паритетності доходів учасників проекту
6	Забезпечення стандартів якості продукції, що виробляється
7	Наявність третейського механізму вирішення господарських спорів
8	Тісна взаємодія кластерного об'єднання з органами влади та місцевого самоврядування на засадах ДПП

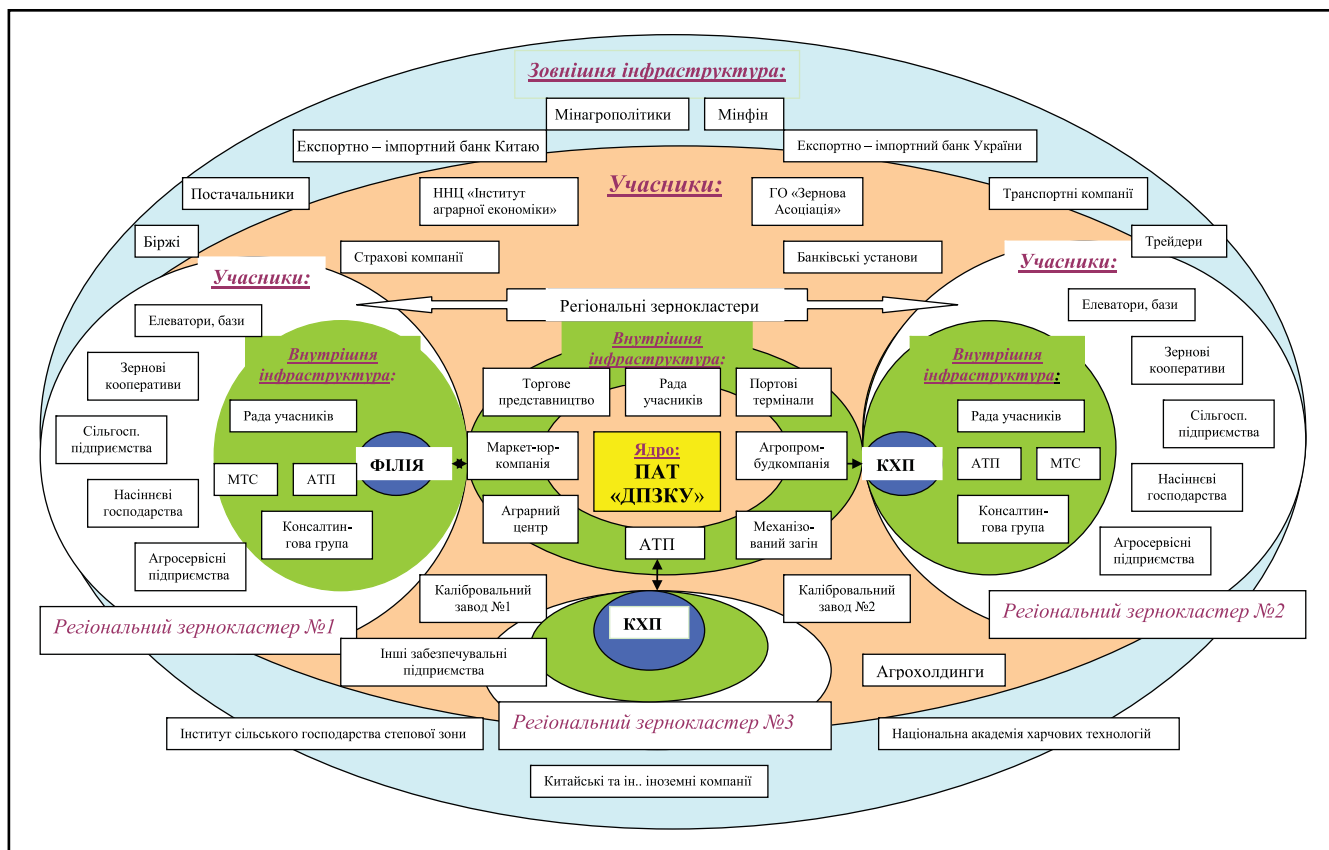


Рисунок 2. Структура зернопродуктового мегакластера [3]

учасників; страхові компанії; калібровальні заводи – підприємства; великі агрохолдингові компанії, інші інтегровані об'єднання, які за генеральними угодами з ПАТ «ДПЗКУ» виступають учасниками проекту; інші підприємства, діяльність яких спрямована на підвищення ефективності діяльності регіональних зернокластерів та мегакластера в цілому.

Для продуктивної взаємодії учасників формується внутрішня організаційно-управлінська і забезпечувальна інфраструктура зернопродуктового мегакластера, яку в залежності від потреби складають:

- рада учасників, яка здійснює керівництво розвитком зернопродуктового мегакластера;
- маркетингово-юридична компанія, яка стратегічно, методично та організаційно забезпечує здійснення зовнішніх і внутрішніх контрактних відносини у процесі виконання проєкту, організовує юридичний і консультативний супровід при укладанні і виконанні контрактів;
- аграрний центр, який здійснює інформаційно-консультативне і методичне обслуговування учасників проєкту, забезпечує єдину техніко-технологічну політику шляхом організації демонстраційно-виставкових заходів, навчально-практичних семінарів, днів поля тощо, координує діяльність консалтингових груп регіональних зернокластерів тощо;
- портові термінали ПАТ «ДПЗКУ», які здійснюють приймання і перевантаження на сухогрузи товарних партій зернової продукції мегакластера;

- агропромбудкомпанія – будівельно-промислова компанія, яка здійснює промислове будівництво елеваторних і переробних потужностей, спеціалізовану наладку і ремонт обладнання, реалізацію інших значимих для діяльності мегакластера та складових інноваційно-інвестиційних проєктів;
- спеціалізована автотранспортна компанія по транспортуванню зернопродукції;
- спеціалізований механізований загін, який надає допомогу у збиранні урожаю кукурудзи та інших зернових сільськогосподарським підприємствам і господарствам – учасникам регіональних зернокластерів за технологією пересування техніки «від півдня до півночі»;
- інші, при потребі, забезпечувальні підприємства, які, як і згадані вище, можуть створюватися в організаційно-правових формах дочірніх підприємств головного підприємства (ядра) мегакластера, або обслуговуючих кооперативів, або на правах задіяних в технологічний ланцюг спеціалізованих корпоративних (приватних) агросервісних об'єднань – учасників мегакластера.

Для забезпечення ефективної діяльності складових зерно-продуктового мегакластера шляхом налагодження співпраці на основі розвитку прямих зв'язків формується зовнішня інфраструктура, в склад якої мають входити: органи центральної і регіональної виконавчої влади; Експортно-імпорتنний банк України; Експортно-імпорتنний банк Китаю, кредитор проекту; постачальники матеріально-технічних ресурсів для учасників Проекту; транспортні компанії, які на умовах кон-

трактів надають послуги з транспортування продукції кластера; зернотрейдери, які за угодами з ПАТ «ДПЗКУ» здійснюють послуги з організації закупівель частини сільськогосподарської продукції у виробників та передають цю продукцію ПАТ «ДПЗКУ» на умовах, визначених контрактами.

За підрахунками фахівців, з метою формування кластера щодо створення мережі представництв корпорації у регіонах і здійснення функцій інтегратора у ПАТ «ДПЗКУ» буде створено близько 450 нових робочих місць.

Постійна присутність на експортному ринку ДПЗКУ із суттєвими об'ємами зернових приверне увагу потенційних міжнародних інвесторів та відкриє нові ринки збуту для української продукції.

Прогнозний економічний ефект від реалізації міжнародного інвестиційного проекту для ДПЗКУ становитиме понад \$400 млн. додаткового прибутку від експорту, що, своєю чергою, допоможе повністю завантажити потужності підприємства і тим самим максимально збільшити доходи від основної діяльності.

Другу частину кредиту Експортно-імпортного банку Китаю в сумі \$1,5 млрд. передбачається спрямувати на модернізацію діючих та будівництво нових елеваторних потужностей із загальною плановою потужністю 5,0 млн. т одночасного зберігання. Ця частина проекту простимулює не тільки аграрний сектор економіки, а й будівництво в національному масштабі. Введення в експлуатацію додаткових ємностей на 5 млн. т надасть незаперечні конкурентні переваги ПАТ «ДПЗКУ» та буде створено близько 2,5–3,0 тис. робочих місць у філіях.

З огляду на пріоритети державної політики України в аграрному секторі економіки залучення кредитних ресурсів Ексімбанку Китаю дасть змогу зменшити навантаження на державний бюджет України через безвідсоткове фінансування сільгоспвиробників за форвардними контрактами, поживати інтереси приватного сектору до інвестування інноваційних проектів в сільському господарстві, зокрема захисту рослин, насінням для сільськогосподарських культур, матеріально-технічними засобами і технікою, будівництва виробничих об'єктів для обслуговування і розвитку сільсь-

кого господарства, підвищення експортного потенціалу галузі зерновиробництва шляхом реалізації зерна до Китаю.

Висновки

Таким чином, вважаємо, що створення зернопродуктового кластера на території України в рамках міжнародного інвестиційного проекту у відповідності до вищевикладеної організаційно-управлінської структури, в основу якої покладені державно-приватне партнерство, самоврядні принципи організації та кластерні форми регіонального співробітництва, призведе до мінімізації організаційних ризиків. І при умові її реалізації виступить чинником забезпечення гарантій успішної реалізації проекту, який може посприяти якісним перетворенням, що спроможні забезпечити підвищення конкурентоспроможності національного сільськогосподарського виробництва та зміцнення міжнародного іміджу України.

Список використаних джерел

1. Конкурентні переваги територій у боротьбі за інвестиції // Нездержавний аналітичний Інститут Реформ. – Біб-ка державного службовця. – Випуск 4. – 44 с. – Режим доступу: www.ir.org.ua/docs/Abetka/Abetka_4.pdf.
2. Портер М. Международная конкуренция: конкурентные преимущества стран / М. Портер; пер. с. англ. – М.: Международные отношения, 1993. – 896 с.
3. Кропивко М.Ф. Підвищення конкурентоспроможності та соціальної спрямованості агропромислового виробництва на основі розвитку кластерних систем / Економіка АПК, випуск 3/2013(221).
4. Постанова Кабінету Міністрів України від 13.09.2012 №857 «Питання надання у 2012 році державних гарантій для фінансування проектів у сфері сільського господарства».
5. <http://economics.unian.net/ukr/news/163516-dpzk-u-2012-rotsi-skorotila-chistiy-zbitok-v-108-razu.html>
6. <http://www.unian.ua/news/518885-kitay-pidtvdiv-gotovnist-investuvati-v-ukrajinskiy-apk.html>
7. http://gazeta.ua/articles/comments-newspaper/_kitaj-potrebue-ukrajinskih-sirovinnih-resursiv/387537
8. <http://minagro.gov.ua/>

М.Д. БІЛИК,
д.е.н., професор, «Київський національний економічний університет ім. В. Гетьмана»,
В.В. БАБІЧ,
к.е.н., професор, «Київський національний економічний університет ім. В. Гетьмана»

Облікова політика та її вплив на формування фінансового результату діяльності підприємства

У статті розглянуто вплив облікової політики підприємства щодо оборотних активів, запасів дебіторської

заборгованості, доходів на фінансовий результат діяльності підприємства.

Ключові слова: облікова політика, амортизація, ідентифікована собівартість, середньозважена собівартість, нормативні затрати, метод ФІФО, фінансовий результат.

В статье рассмотрено влияние учетной политики предприятия относительно необоротных активов, запасов, дебиторской задолженности, доходов на финансовый результат деятельности предприятия.

Ключевые слова: учетная политика, амортизация, идентифицированная себестоимость, средневзвешенная себестоимость, нормативные затраты, метод ФИФО, финансовый результат.

The article deal with influence of accounting policies of the enterprise on non-current assets, stocks, receivables, income on the financial results of activities of the company

Key words: accounting policies, depreciation, identified cost, average cost, regulatory costs, the method of FIFO, financial result

Постановка проблеми. Правові засади регулювання, організації, ведення бухгалтерського обліку та складання фінансової звітності в Україні визначено Законом України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» (далі – Закон про бухгалтерський облік).

Згідно з цим Законом підприємство самостійно визначає облікову політику.

Положенням (стандартом) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» (далі – П(С)БО 1) визначено:

Облікова політика – це сукупність принципів, методів і процедур, які використовуються підприємством для складання та подання фінансової звітності.

Подібне визначення облікової політики наведено і в Міжнародному стандарті бухгалтерського обліку 8 «Чистий прибуток або збиток за період, суттєві помилки та зміни в обліковій політиці» (далі – М(С)БО 8).

Як видно із наведених визначень, облікова політика – це ті принципи, методи і процедури на яких базується бухгалтерський облік і фінансова звітність.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Так, вказані принципи ведення бухгалтерського обліку та складання фінансової звітності в Україні являлися об'єктом досліджень як зарубіжних, так і вітчизняних фахівців. Досліджували такі вчені як Барановська Т., Бутинець Ф., Житний П., Коцупатрий М., Пинтийчук Л., Сопко П. та інші.

У правовому полі основні принципи ведення бухгалтерського обліку і складання фінансової звітності визначені в статті 4 Закону про бухгалтерський облік і пункт 18 П(С)БО 1, а саме: обачність; повне висвітлення; автономність; послідовність; безперервність; нарахування та відповідність доходів і витрат; превалювання сутності над формою; історична (фактична) собівартість; єдиний грошовий вимірник; періодичність.

На основі цих принципів розроблені і функціонують Положення (стандарти) бухгалтерського обліку (далі – П(С)БО), в

яких визначені методологічні засади формування у бухгалтерському обліку інформації щодо окремих об'єктів обліку.

Характерним для цих П(С)БО, як до речі і Міжнародних стандартів бухгалтерського обліку (далі – МСБО), являється наявність альтернативного вибору щодо методів обліку окремих активів, зобов'язань господарських операцій та їх оцінки.

У пункті 3 Положення (стандарту) бухгалтерського обліку 6 «Виправлення помилок і зміни у фінансових звітах» (далі – П(С)БО 6), визначено:

Облікова оцінка – попередня оцінка, яка використовується підприємством з метою розподілу витрат і доходів між відповідними звітними періодами.

Підприємство змушено використовувати попередню оцінку тому, що в діяльності підприємства мають місце факти, процеси, операції з певною невизначеністю. Наприклад, відносно дебіторської заборгованості за продукцію (товари, роботи послуги), витрат на гарантійний ремонт реалізованих товарів та інших.

Маючи право на формування облікової політики, тобто вибору методів обліку, оцінки статей балансу, підприємство повинно враховувати її вплив на витрати і доходи, які формують фінансові результати діяльності підприємства і об'єкт оподаткування – оподатковуваний прибуток.

У національних П(С)БО визначені альтернативні методи обліку, можливі варіанти облікової оцінки статей балансу, а підприємство повинно самостійно враховуючи свої умови діяльності, вибрати такі методи, які б забезпечили одержання найбільш позитивних фінансових результатів, насамперед, за ради цього і формується облікова політика.

Мета статті дослідити, як той чи інший метод обліку і оцінки для формування інформації щодо окремих активів, зобов'язань і господарських операцій впливали на витрати і доходи і, в кінцевому результаті, на фінансові результати діяльності підприємства, а також на суму податку з прибутку.

Виклад основного матеріалу. Фінансовий результат являється узагальнюючим показником, за яким оцінюється ефективність діяльності будь-якого суб'єкта господарювання (далі – підприємство).

Згідно існуючого порядку, фінансовий результат визначається співставленням доходів, які одержало підприємство від усіх видів діяльності (операційної, фінансової, інвестиційної) у звітному періоді і витрат, які понесло підприємство для одержання доходів.

Крім того, на фінансовий результат впливають витрати, які викликають у підприємства в результаті надзвичайних подій і суми, одержані підприємством для відшкодування понесених витрат.

Формуючи облікову політику підприємство повинно визначитися з найбільш прийнятними для умов його діяльності методами обліку і оцінки доходів і витрат.

Методологічні засади формування в бухгалтерському обліку інформації про доходи і витрати, визначені, відповідно П(С)БО 15 «Дохід» і П(С)БО 16 «Витрати».

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Методи обліку і оцінки конкретних видів доходів і витрат визначаються окремими П(С)БО, зокрема П(С)БО 7 «Ос-новні засоби», П(С)БО 8 «Нематеріальні активи», П(С)БО 9 «Запаси» та іншими.

Докладніше розглянемо, як вибір того чи іншого методу обліку (оцінки) може впливати на фінансовий результат діяльності підприємства.

Щодо необоротних активів, вплив облікової політики на фінансовий результат діяльності підприємства, проявляється в першу чергу через вибір методу нарахування амортизації на основні засоби.

В першу чергу це відноситься до вибору методу нарахування амортизації на основні засоби:

Згідно з П(С)БО 7 підприємство самостійно вибирає метод амортизації.

В пункті 26 цього П(С)БО визначено, що амортизація основних засобів (крім інших необоротних матеріальних активів) може нараховуватись одним із таких методів:

- прямолінійним;
- зменшення залишкової вартості;
- прискореного зменшення залишкової вартості;
- кумулятивним;
- виробничим.

Відомо, що сума нарахованої амортизації є одним із елементів витрат підприємства і, залежно від того, який метод нарахування амортизації підприємство вибере, буде залежати і фінансовий результат і, в першу чергу, від операційної діяльності.

Не зупиняючись на методиці розрахунку суми амортизації за тим чи іншим методом (вона відома), покажемо на умовному прикладі, що суми амортизації, визначені за різними методами, будуть не однаковими.

Приклад 1. Первісна вартість вантажного автомобіля – 200000 грн., очікуваний строк корисного використання (експлуатації) – 5 років, ліквідаційна вартість – 200000 грн., вартість, що амортизується – 180000 гривень.

Із табл 1 видно, що незалежно від методу нарахування амортизації, за строк корисного використання (експлуатації) буде повністю нарахована амортизація об'єкта (180000 грн.), але підприємство повинно проаналізувати вплив кожного методу на фінансовий результат окремих звітних періодів і виходячи із стратегії діяльності і умов діяльності вибрати той чи інший метод. Так, якщо підприємство планує і має фінансову можливість обновити автомобільний парк найближчим часом, то воно може не використовувати для

нарахування амортизації метод зменшення залишкової вартості. Всі названі методи (крім прямолінійного) економічно обґрунтовані, так як дійсно, в перші роки експлуатації об'єкта його продуктивність вище, тож і сума амортизації повинна бути більша. Але це, безумовно, призводить до збільшення витрат і зменшення фінансового результату.

Як свідчить практика, більшість підприємств в їх обліковій політиці вибирають найбільш простий і «безпечний» метод – прямолінійний, що і відображено.

Важливою складовою облікової політики підприємства являється формування методичних засад обліку щодо інших необоротних матеріальних активів і зокрема, це стосується розмежування основних засобів і інших необоротних матеріальних активів, а також нарахування амортизації на ці необоротні активи.

Згідно з П(С)БО 7 підприємство встановлює вартісну межу (поріг суттєвості) розмежування між основними засобами і малоцінними необоротними матеріальними активами і фіксує їх в розпорядчому документі про облікову політику. Однак, зауважимо, що така межа встановлена в Податковому кодексі України (2500 грн. за одиницю). Цією нормою статті 14 ПКУ користуються, практично, всі підприємства України.

У пункті 27 П(С)БО 7 зазначено, що амортизація інших необоротних матеріальних активів нараховується з використанням прямолінійного і виробничого методів.

Там же зазначено, що амортизація малоцінних необоротних матеріальних активів і бібліотечних фондів може нараховуватися у першому місяці використання об'єкта 50 відсотків його вартості, яка амортизується, та решта 50 відсотків вартості, яка амортизується, у місяці їх вилучення з активів (списання з балансу) внаслідок невідповідності критеріям визнання активом, або в першому місяці використання об'єкта 100 відсотків його вартості.

Зауважимо, що саме сума амортизації малоцінних необоротних матеріальних активів, особливо інструмента, може значно впливати на виробничу собівартість продукції (робіт, послуг) і, як результат, на собівартість реалізованої продукції (виконаних робіт, наданих послуг) і, як наслідок, на фінансовий результат.

Підприємство, виходячи з конкретних умов використання таких предметів, з діючого порядку їх заміни, вибирає метод нарахування амортизації.

Нині, більшість підприємств нараховує амортизацію на малоцінні необоротні матеріальні активи в розмірі 100 відсотків їх вартості у місяці передачі в експлуатацію.

Таблиця 1. Сума нарахованої амортизації, грн.

Рік експлуатації	Річна сума амортизації, нарахована:				
	за прямолінійним методом	за методом зменшення залишкової вартості	за методом прискорення зменшення залишкової вартості	за кумулятивним методом	за виробничим методом
1	36000	73800	80000	59400	36000
2	36000	46560	48000	48600	39600
3	36000	29380	28800	36000	36360
4	36000	18540	17280	23400	32400
5	36000	11720	5920	12600	35640
Разом:	180000	180000	180000	180000	180000

Вплив облікової політики щодо нематеріальних активів на фінансовий результат діяльності більшості підприємств незначний і це пояснюється незначною питомою вагою цих об'єктів у складі необоротних активів.

Амортизація нематеріальних активів нараховується з використанням тих же методів, що і амортизація основних засобів, але, як правило, прямолінійним методом. Тому підприємство повинно дуже уважно підходити до встановлення строку корисного використання об'єкта, враховуючи спосіб використання об'єкта, моральний знос, строк корисного використання активів, пов'язаних з конкретними об'єктами нематеріального активу та інші чинники.

У підприємств, на балансі яких є біологічні активи, на фінансовий результат впливає вибір методу нарахування амортизації на довгострокові біологічні активи, які оцінені за первісною вартістю. Оскільки нарахування амортизації на такі біологічні активи здійснюється відповідно до норм П(С)БО 7, то в цій статті ми цю проблему не розглядаємо.

Одним з найбільш значимих впливів на фінансовий результат підприємств є вплив облікової політики щодо вибору методу оцінки запасів при їх вибутті.

Згідно з П(С)БО 9 «Запаси» при відпуску запасів у виробництво, продаж та іншому вибутті оцінка їх здійснюється одним з таких методів:

- ідентифікованої собівартості відповідної одиниці запасів – застосовується для оцінки запасів, які використовуються для спеціальних замовлень і проектів, а також запасів, які не замінюють один одного. Практика показує, що цей метод часто застосовується для оцінки дорогих видів запасів;

- середньозваженої собівартості – передбачає визначення ціни вибуття запасів шляхом ділення сумарної вартості таких запасів (залишок плюс надходження) на дату операції на сумарну кількість запасів (залишок плюс надходження) на дату операції. Практика показує, що, як правило, застосовується середньозважена собівартість запасів розрахована на місяць (залишок на початок місяця плюс надходження);

- собівартість перших за часом надходження запасів (ФІФО) – базується на припущенні, що запаси використовуються у тій послідовності, у якій вони надходили на підприємство;

- метод нормативних затрат передбачає застосування норм витрат на одиницю продукції (робіт, послуг), які встановлені підприємством. Оцінка продукції (робіт, послуг) за нормативними затратами коригується до фактичної виробничої собівартості;

- оцінки за цінами продукту – ґрунтується на застосуванні підприємствами роздрібною торгівлі торговельної націнки.

Оцінка вибуття товарів здійснюється за цінами продажу і коригується на процент торговельної націнки, що відноситься до реалізованих товарів.

Із наведених методів оцінки вибуття запасів найбільш часто застосовуються метод середньозваженої (середньомісячної) собівартості і метод ФІФО.

Проілюструємо вплив цих методів оцінки вибуття запасів на фінансовий результат на конкретному прикладі підприємства оптової торгівлі (табл. 2).

Як видно із табл. 3, залишок товару на кінець місяця оцінений за ціною останнього надходження, а ціна реалізованого товару залежить від часу його надходження на підприємство і тому вона різна.

Таблиця 2. Оцінка вибуття товару за середньозваженою собівартістю (дані умовні)

Зміст операції	Кількість одиниць, шт.	Ціна за одиницю, грн.	Вартість, грн.
Залишок на 01.02.2013 р.	300	30,00	9000,00
Придбано (надійшло) 10.02.2013 р.	100	31,00	3100,00
–"– 15.02.2013 р.	200	35,00	7000,00
–"– 20.02.2013 р.	400	38,00	15200,00
Всього придбано (надійшло)	700	–	25200,00
Разом: залишки + прибуток	1000	34,30*	34300,00
Реалізовано (вибуло) за місяць	800	34,30	27440,00
Залишок на 01.03.2013 р.	200	34,30	6860,00

* Розрахунок середньозваженої собівартості реалізації (вибуття) одиниці товару: 3400,00 грн. : 1000 грн. = 34,30 грн.

Таблиця 3. Оцінка вибуття товару за методом ФІФО (дані умовні)

Зміст операції	Кількість, шт.	Ціна за одиницю, грн.	Вартість, грн.
Залишок на 01.02.2013 р.	300	30,00	9000,00
Придбано (надійшло) 10.02.2013 р.	100	31,00	3100,00
–"– 15.02.2013 р.	200	35,00	7000,00
–"– 20.02.2013 р.	400	38,00	15200,00
Всього придбано (надійшло)	700	–	25300,00
Реалізовано (вибуло)	–	–	–
із залишку на 01.02.2013 р.	200	30,00	600,00
–"– на 25.02.2013 р.	600	–	–
в т. ч. із залишку	100	30,0	3000,00
–"– 1-го надходження	100	31,00	3100,00
–"– 2-го надходження	200	35,00	7000,00
–"– 3-го надходження	200	3,00	7600,00
Разом реалізовано	800	–	26700,00
Залишок на 01.03.2013 р.	200	38,00	7600,00

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Порівнюючи вартість реалізованого товару з використанням наведених методів різна і впливає на фінансовий результат від реалізації товару, що видно із табл. 4.

Із таблиці видно, що сума прибутку від реалізації товарів більша на 740 грн. при оцінці за методом ФІФО (9300,00 – 8560,00) або 7,64%, за рахунок середньо-зваженої ціни і тому, якщо підприємство зацікавлено в одержанні більшого прибутку у найближчому звітному періоді, а товари за більш високою вартістю придбання залишати на балансі, то воно застосовує метод оцінки вибуття товарів ФІФО, але це веде до сплати більшого податку з прибутку. Тому підприємство повинно зважено підходити до вибору методу оцінки вибуття запасів.

На фінансовий результат від операційної діяльності підприємства впливають і інші складові облікової політики підприємства зокрема, щодо вибору методу визначення резерву сумнівних боргів з метою визначення поточної дебіторської заборгованості (фінансового активу) на дату балансу за чистою вартістю реалізації продукції (товарів, робіт, послуг).

Згідно з п. 8 П(С)БО 10 «Дебіторська заборгованість» величина резерву сумнівних боргів визначається за одним із методів:

- застосування абсолютної суми сумнівної заборгованості, за яким величина резерву визначається на підставі аналізу платоспроможності кожного дебітора;
- застосування коефіцієнта сумнівності, який може розраховуватись шляхом:

- визначення питомої ваги безнадійних боргів у чистому доході (для більш точного визначення коефіцієнта дані враховуються за декілька років);

- класифікації дебіторської заборгованості за строком непогашення. При цьому дебіторська заборгованість визначається за групами непогашення, які визначає підприємство самостійно (наприклад, до 1 місяця, до 2–х місяців і т. д.);

- визначення середньої питомої ваги списаної протягом періоду дебіторської заборгованості у сумі дебіторської заборгованості на початок відповідного звітного періоду (спостереження здійснюється за декілька років).

Зауважимо, що вибір того чи іншого методу визначення резерву залежить від кількості дебіторів – покупців (замовників), але найбільш часто підприємства вибирають перший метод, так як він дає точну інформацію про сумнівну дебіторську заборгованість, не викликає необхідності робити значні вибірки дебіторської заборгованості за строками непогашення і розраховувати коефіцієнти сумнівності, які все-таки не дають можливості точно визначити суму резерву.

Визначення резерву сумнівних боргів за першим методом забезпечує реальність інших операційних витрат, до яких

входить сума резерву сумнівних боргів і, таким чином, реальність фінансового результату від операційної діяльності і крім того, забезпечує відображення в балансі реального стану активів (дебіторська заборгованість за чистою вартістю реалізації – рядок 160 Балансу).

На фінансовий результат діяльності підприємства в значній мірі впливає підхід до визнання доходу від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг).

Проблематичним також являється визначення і оцінка доходу за надані послуги.

Згідно з П(С)БО 15 «Дохід», доходи пов'язані з наданням послуг, визначаються виходячи із ступеня завершеності операцій з надання послуг на дату балансу, якщо можна достовірно оцінити фінансовий результат цієї операції.

Достовірність фінансового результату може бути забезпечена за наявності таких умов:

- можливість достовірної оцінки доходу;
- імовірність одержання економічних вигод від надання послуг;

- можливості достовірної оцінки ступеня завершеності;
- можливості достовірної оцінки витрат, здійснених для надання послуг та необхідних для їх завершеності.

Підприємство самостійно вибирає метод оцінки визначення ступеня завершеності операцій з надання послуг, а саме:

- вивченням виконаної роботи;
- визначенням питомої ваги обсягу послуг, наданих на певну дату, у загальному обсязі послуг, які мають бути надані;
- визначенням питомої ваги витрат, понесених підприємством у зв'язку із наданням послуг, у загальній очікуваній сумі витрат.

Така ж проблема має місце і в будівельних підприємствах при виконанні робіт за будівельним контрактом.

Згідно з п. 4 П(С)БО 18 «Будівельні контракти» ступінь завершеності робіт може визначатися за одним з наведених методів:

- вимірювання та оцінки виконаної роботи;
- співвідношення обсягу заведеної частини робіт та їх загального обсягу за будівельним контрактом у натуральному вимірі;

- співвідношення фактичних витрат з початку виконання будівельного контракту до дати балансу та очікуваної (кошторисної) суми загальних витрат за будівельним контрактом.

Не дивлячись на деякі розбіжності у формулюванні методів визначення ступеня завершеності послуг і робіт за будівельним контрактом їх суть, практично, однакова.

Найбільшу достовірність такого визначення забезпечує перший метод, який і домінує в практичній діяльності підприємств.

Таблиця 4. Вплив методів оцінки вибуття запасів на фінансовий результат від реалізації товарів

Метод оцінки товарів	Кількість реалізованих товарів шт.	Ціна продажу за одиницю, грн.*	Дохід (виручка) від реалізації, грн.	ПДВ, грн.	Собівартість реалізованих товарів, грн.	Фінансовий результат від реалізації товарів (валовий прибуток), грн.
Середньозваженої собівартості	800	54,00	4320,00	7200,00	2744,00	8560,00
ФІФО	800	54,00	43200	7200,00	26700,00	9300,00

* ціна умовна.

Безумовно, що вибір підприємством методу оцінки ступеня завершеності послуг чи робіт залежить від специфіки надання послуг і виконання робіт.

В одному звітному періоді можна застосовувати різні методи оцінки ступеня завершеності операцій з надання послуг і виконання робіт, залежно від умов і характеру їх виконання відповідно до договорів і контрактів.

Згідно з П(С)БО і МСБО доходи і витрати з виконання робіт і надання послуг повинні бути визнані на дату балансу, незалежно від строку завершення виконання робіт, надання послуг.

Вибираючи метод оцінки ступеня завершеності робіт, послуг в обліковій політиці, підприємство повинно проаналізувати вплив того чи іншого методу на фінансовий результат звітного і майбутніх періодів.

Безумовно, що на фінансовий результат діяльності підприємства впливає і система оподаткування. Ця проблема є окремою темою дослідження і в даній статті не розглядається.

Висновки

Формуючи методичні засади облікової політики, підприємства повинні враховувати те, що вибрані методи обліку і оцінки окремих активів, зобов'язань і господарських операцій впливають на суми доходів і витрат і, як наслідок, на фінансовий результат діяльності підприємства.

Національні положення (стандарти) бухгалтерського обліку, а також Міжнародні стандарти бухгалтерського обліку надають можливість альтернативного вибору методів обліку і оцінки.

Практика формування облікової політики вітчизняними підприємствами свідчить, що зважений підхід до цього процесу дає позитивні результати.

Дослідження набутої практики свідчить, що найбільш альтернативні варіанти вибору облікової політики відносяться до обліку необоротних активів, запасів, дебіторської заборгованості, доходів та деяких інших.

Дослідження показують, що найбільш проблемним питанням щодо необоротних активів є вибір методу амортизації із тих, які передбачені як П(С)БО так і МСБО. Підприємства вибирають, як правило, прямолінійний метод, обґрунтовуючи це його простотою і рівномірним розподілом сум амортизації на протязі строку корисного використання об'єктів основних засобів, нематеріальних активів, біологічних активів. В той же час, мають право на застосування і інші методи і зокрема, метою прискореного зменшення залишкової вар-

тості, який при певних умовах сприяє технічному переозброєнню виробництва.

Формуючи методичні засади облікової політики щодо оцінки виходу запасів у сфері виробництва, оптової торгівлі підприємства використовують, як правило, метод оцінки за середньозваженою собівартістю чи ФІФО, що дозволяє в умовах низького рівня інфляції більш точно визначати собівартість продукції (товарів, робіт, послуг) та інших витрат підприємства.

Створення резерву сумнівних боргів за методом застосування абсолютної суми сумнівної заборгованості забезпечує точне визначення стану дебіторської заборгованості за чистою вартістю реалізації продукції (товарів, робіт послуг) і суми інших операційних витрат.

На фінансовий результат діяльності підприємств, що надають послуги, виконують роботи, впливає вибір методу визначення ступеня завершеності послуг, робіт. Найбільш достовірну інформацію підприємства одержують при застосуванні методу вивчення виконаної роботи (вимірювання та оцінки виконаної роботи), що дає можливість достовірного визначення суми доходу і фінансового результату.

Із удосконаленням національних П(С)БО і періоду вітчизняних підприємств на МСБО і складання фінансової звітності за Міжнародними стандартами фінансової звітності, буде змінюватись і удосконалюватись облікова політика підприємства і її вплив на фінансовий результат діяльності підприємства.

Список використаних джерел

1. Закон України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні від 16 липня 1999 року № 996 XVI.
2. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності». Затверджено наказом Міністерства фінансів України від 31 березня 1999 р. № 87.
3. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 7 «Основні засоби». За-тверджено наказом Міністерства фінансів України від 27 квітня 2000 року № 92.
4. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку «Дебіторська заборгованість». Затверджено наказом Міністерства фінансів України від 8 жовтня 1999 року № 237.
5. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 15 «Дохід». За-тверджено наказом Міністерства фінансів України від 29 листопада 1999 року № 290.
6. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 18 «Будівельні контракти». Затверджені наказом Міністерства фінансів України від 28 квітня 2001 року № 205.

РОЗВИТОК РЕГІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

Р.Ю. ТКАЧ,
к.е.н., головний спеціаліст Мінекономрозвитку,
О.М. БОЙКО,
к.е.н., с.н.с., Інститут економіки та прогнозування НАН України,
Р.О. КОЛОМІЄЦЬ,
Національний авіаційний університет

Особливості розвитку кластерів як нової форми організації регіональної економіки

У статті визначено сутність поняття «кластер», наведено класифікацію кластерів, визначено підходи щодо їхнього формування, розглянуто зарубіжний досвід створення та розвитку кластера як складової конкурентоспроможності національної економіки, визначено фактори, що стримують розвиток кластерів, та надано пропозиції їх подальшого розвитку.

Ключові слова: кластери, кластеризація, кластерний аналіз, кластерний підхід, конкурентоспроможність регіону, конкурентна стійкість.

В статье определена суть понятия «кластер», приведена классификация кластеров, определены подходы к их формированию, рассмотрен зарубежный опыт создания и развития кластера как составляющей конкурентоспособности национальной экономики, определены факторы, сдерживающие развитие кластеров, и даны предложения по их дальнейшему развитию.

Ключевые слова: кластеры, кластеризация, кластерный анализ, кластерный подход, конкурентоспособность региона, конкурентная стойкость.

In the article the concept «cluster», a classification of the clusters identified approaches to their formation, considered foreign experience of creation and development of the cluster, as a component of the competitiveness of the na-

tional economy, the factors constraining the development of clusters and suggests further development.

Постановка проблеми. Сучасний етап розвитку регіональних господарських комплексів характеризується зростаючою інтелектуалізацією основних факторів виробництва. При цьому інтелектуальні ресурси разом із новими технологіями визначають не тільки перспективи регіонального росту, а й слугують показником рівня економічної безпеки і добробуту регіону. Пріоритетними напрямками регіональної політики стають три основні сфери діяльності: науково-технологічна, інноваційна, освітня. Інноваційна конкурентоспроможність регіону визначається конкурентоспроможністю підприємств, розташованих на його території, діяльність яких залежить від економічних характеристик (інститутів, інституцій, ефективних господарських структур), і визначається раціональним використанням регіональних ресурсів, розвинутого інституціонального середовища, яке створює сприятливі умови для виробників конкурентоспроможної продукції, як на внутрішньому так і зовнішньому ринках. Отже, формування ефективного внутрішнього регіонального інституціонального середовища є одним з основних регіональних пріоритетів.

Підвищення якісних і кількісних характеристик науково-технологічної інфраструктури, доведення їх до рівня

стандартів розвинених країн з метою забезпечення науково–технологічних послуг, досягнення конкурентоспроможності економіки України та її регіонів на інноваційній основі розвиватиметься шляхом покращення техніко–економічного стану суб'єктів інфраструктури науково–дослідних установ, введення кардинальних змін у підходах щодо пріоритетів наукових досліджень відповідно 6–7 технологічних укладів; формування механізмів сучасної структури фінансування досліджень. Науково–технологічна політика України та її регіонів повинна фокусуватись не на ізольованих підприємствах і установах, а на сприянні щодо їх організації в кластерах; прийнятті відповідних законодавчих та нормативних документів щодо впровадження кластерних механізмів функціонування інституцій регіональної науково–технологічної інфраструктури у відповідності до стандартів ЄС; формування регіональних програм розвитку кластерів в інноваційній сфері діяльності, зокрема з метою ефективного використання об'єктів науково–технологічної інфраструктури для розвитку промислового виробництва.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Особливості створення та розвитку кластерів висвітлювали у своїх наукових працях такі видатні фахівці, як В. Белалов, А. Бірюков, К. Дудкіна, Л. Калініченко, В. Леонтьєв, Ж. Мінгальова, М. Портер, Д. Ригалін, Н. Семенова, С. Соколенко, С. Ткачова, В. Третьак, П. Філіппов, Є. Черноуцан та ін. У наукових працях цих вчених відображаються теоретико–методологічні засади конкурентоспроможного регіонального розвитку на основі кластеризації (визначення поняття «кластер» та характерні його риси, складові структурні елементи, проблеми та шляхи їх вирішення та ін.). Зазначимо, що розвиток кластерів потребує подальшого дослідження та генезису.

Мета статті полягає у визначенні особливостей тенденцій розвитку та існуючих проблем, розробці шляхів їх вирішення відносно створення та генезису кластерів в Україні.

Виклад основного матеріалу. Виробничий потенціал і людський капітал конкретного регіону можуть бути використані більш раціонально на основі залучення додаткових ресурсів та можливостей регіонального розвитку – формування нових територіальних структур економічних кластерів регіонів, які сприяють більш ефективному саморозвитку, спираючись на інфраструктуру інноваційної сфери. Теорія конкурентоспроможності трактує кластери, як сконцентровані за територіальними ознаками групи взаємопов'язаних компаній, фірм, постачальників різноманітних послуг, а також пов'язаних з їх діяльністю організацій у відповідних сферах, що конкурують і разом з тим здійснюють спільну роботу.

У своїй праці «Конкуренція» М. Портер уперше ввів поняття економічного кластера – «група географічно існуючих, взаємопов'язаних компаній (постачальники, виробники та ін.), пов'язані з ними організацій освітні заклади, органи державного управління, інфраструктурні компанії), які діють в певних сферах і взаємодоповнюють один одного» [1]. Існують й інші визначення поняття «кластер». Так, наприклад,

російські дослідники Ж. Мінгальова та С. Ткачова кластер визначають як «індустріальний комплекс, сформований на базі територіальної концентрації мереж спеціалізованих постачальників, основних виробників і споживачів, пов'язаних технологічним ланцюжком, і виступаючий альтернативою секторальному підходу» [2, с. 97]. На думку С. Соколенко, під кластером необхідно розуміти «добровільне об'єднання самостійних юридичних осіб, які зберігають свій автономний юридичний статус, але спільно працюють заради виробництва конкурентоспроможної продукції та загальної і особистої економічної вигоди, формуються у певній сфері підприємництва, пов'язані між собою технологічно і за ознакою географічної близькості» [3, с. 19]. На думку К. Дудкіної, кластер – «це географічна група взаємозалежних компаній і асоційованих інститутів, які пов'язані спільними цілями і доповнюють один одного» [4, с. 8; 5].

Існують різноманітні підходи до класифікації кластерів. При цьому використовують особливості географічного положення, наявності капіталу, близькості до постачальників, наявності спеціалізованих освітніх закладів та дослідницьких організацій, галузева належність та ін. Кластери поділяють за [6, 7]: характером виникнення (стихийно виникаючі чи спонтанно створені кластери; усвідомлено, штучно створені кластери підприємств); природою (реальні кластери підприємств; неправдиві кластери підприємств (домінуюча фірма, індустріальний район); технологічними параметрами (кустарні; індустріальні, виробляючі традиційні товари; інтелектуальні чи інноваційні); способом формування (кластери з регіональною формою економічної діяльності (регіонально обмежені об'єднання всередині споріднених секторів навколо наукового чи промислового центру); кластери з вертикальними виробничими зв'язками у спеціалізованих видах діяльності, які утворилися навколо головних фірм чи мережі основних підприємств, охоплюють процеси виробництва, постачання та збуту; галузеві кластери; промислові кластери).

Світовий досвід свідчить про наявність основних підходів до формування кластерів [6, 8]:

– класичний ліберальний, в основі якого є саморганізація економічних агентів в межах «вільного ринку» (не передбачається пряме державне втручання держави, у тому числі з підтримки кластера);

– «полюс конкурентоспроможності», в основу якого покладено партнерство бізнесу та влади (широко розповсюджено на території Франції). Застосовуються різноманітні форми державної підтримки.

У багатьох економічно розвинених країнах кластери є звичайною формою утворення бізнес спільнот та ефективним інструментом підвищення конкурентоспроможності територій. При цьому слід враховувати, що в кожній окремій державі кластери мають свої характерні риси, специфіку організації та функціонування. У зв'язку з цим при дослідженні можливості впровадження у вітчизняній практиці закордонного досвіду з кластерних технологій необхідно враховувати

особливості, як регіонального та к і загальнодержавного рівня, виділяючи умови, фактори, переваги кластерного підходу та оцінювати ефект його впровадження.

Кластери забезпечують: надання привілейованого чи дешевого доступу до спеціалізованих чинників виробництва (нове устаткування, технології, кваліфікований персонал та ін.); накопичення знань та розвиток знаннєвого суспільства; полегшення руху потоків інформації усередині кластера; взаємодоповнюваність видів діяльності усередині кластера, сприяючи підвищенню якості і ефективності роботи.

Ефектами, що сприяють підвищенню конкурентоспроможності підприємств у кластері, є: скорочення транспортних та транзакційних витрат; розвиток суміжних виробництв і виробників технологічного устаткування; позитивні зовнішні ефекти (обмін технологіями, розповсюдження нових знань через контакти працівників фірм); сумісне фінансування загальних ресурсів; висока інноваційна активність та ін.

До основних принципів дії кластерів відноситься: виникнення взаємної підтримки та координації, які відображають поняття соціального капіталу; мінімізація транзакційних витрат (пов'язаних з одержанням інформації, встановленням договірних відносин); отримання переваг за рахунок використання спеціалізованих, фінансів, ділових послуг; простіший та ефективніший обмін ідеями та інформацією, що стимулює інновації; отримання учасниками кластера переваг завдяки місцевої інституціональної специфіки (мотивації, знань, відносин); виникнення для підприємств кластера додаткових конкурентних переваг за рахунок можливості здійснювати внутрішню спеціалізацію, стандартизацію та мінімізувати витрати на впровадження інновацій.

Функціонування усіх кластерів ґрунтується на принципах створення мереж, співпраці і конкуренції. Вони спеціалізуються в конкретних видах економічної діяльності по території, які пов'язуються між собою спільними технологіями або видами економічної діяльності. Створення кластерів дає можливість підвищувати продуктивність праці, прискорити темпи впровадження інновацій на виробництві, підвищити конкурентоспроможність різних галузей економіки. Їх формування не вимагає значних коштів і складається з різних ініціатив, спрямованих на стимулювання учасників для співпраці. Однією з переваг регіональних стратегій на підтримку кластерів є їхня низька собівартість і висока окупність порівняно з іншими державними заходами, спрямованими на створення інституціональної інфраструктури.

Кластери здатні обумовити високу конкурентоспроможність регіонів у зв'язку з тим, що вони базуються на системі передачі інноваційного продукту, новітніх технологій й інноваційної продукції, отримують додаткові конкурентні переваги за рахунок мінімізації витрат на впровадження інновацій. Світовий досвід свідчить, що фінансування на створення кластерів в розмірі близько 50% здійснюється за рахунок національних бюджетів, решта — за рахунок використання кластерами нових механізмів фінансування: формування

кредитних спілок, аутсорсингу, субконтрактингу тощо. До ефективності інноваційних кластерів відноситься також функціонування в їх структурі малих інноваційних підприємств, у тому числі — венчурних. Наявність такої структури кластерів дає можливість формувати сегменти зростання завдяки присутності венчурного капіталу, необхідного для фінансування нововведень. Також це сприятиме підвищенню інноваційної конкурентоспроможності регіону за рахунок поєднання галузевої диверсифікації по території. Кластери дуже важливі для розвитку малого підприємництва, оскільки вони забезпечують для малих фірм високий ступінь спеціалізації при обслуговуванні конкретної підприємницької ніші, так як при цьому полегшено доступ до капіталу.

Розвиток інноваційної інфраструктури на регіональному рівні, що забезпечуватиме створення значної кількості суб'єктів малого підприємництва, потребує удосконалення та створення нових інституцій фінансового забезпечення малого інноваційного підприємництва, зокрема механізмів фінансової підтримки венчурного фінансування через інноваційні фонди; національні мережі трансферу технологій, формування цілісної системи патентування і ліцензування, нових інституцій взаємодії науки — бізнесу — влади.

Для підвищення конкурентоспроможності регіону дуже важливо знати потенціал його кластеризації, тобто в яких видах економічної діяльності існують чинники та умови утворення кластерів. Для вирішення цього завдання необхідно здійснити аналіз конкурентної стійкості підприємств регіону, під якою розуміється розвиток суб'єктів, які переважають на даній території.

Аналіз конкурентної стійкості проводиться в три етапи [9, 10]: кількісний аналіз конкурентної стійкості (визначення ринкових позицій економіки регіону); якісний аналіз наявності та складу ресурсної бази, необхідної для забезпечення конкурентоспроможності підприємств регіону в певних областях, тобто умов конкурентної стійкості; виявлення секторів економіки, в яких можливе досягнення конкурентних переваг підприємствами регіону, тобто аналіз кластерів.

Показниками, які визначають конкурентну стійкість економіки регіону та потенціал її кластеризації, можуть служити коефіцієнти локалізації даного виробництва на території регіону, коефіцієнт виробництва на одну особу і коефіцієнт спеціалізації регіону у даній галузі економіки. Коефіцієнт локалізації розраховується, як відношення питомої ваги даної галузі в економіці регіону до питомої ваги тієї ж галузі в країні. Розрахунки можуть бути зроблені на основі обсягу виробленої чи реалізованої продукції, основних виробничих фондів, чисельності працюючих, інвестицій в основний капітал, іноземних інвестицій, експорту [11].

Кількісний аналіз підприємств і галузей доповнюється якісним. Результатом даного етапу є визначення наявності та складу ресурсної бази, необхідної для забезпечення конкурентоспроможності в певних секторах економіки. Результати формуються на основі аналізу комплексу умов, кожна з яких окремо і всі разом, складають основу конкурентної стійкості [12]:

- фактори виробництва, необхідні для ведення конкурентної боротьби в певній галузі економіки;
- попит на внутрішньому ринку на продукцію галузі;
- конкурентоспроможність постачальників та інших суб'єктів галузей у певному регіоні;
- фактори, які мотивують формування ефективних стратегій організації і управління підприємствами, найважливішим з яких є конкуренція на внутрішньому ринку

Специфіка галузей визначає різницю важливості цих умов. Оцінка наявності умови може бути кількісною або якісною. Якісна оцінка можлива на основі результатів спеціалізованого опитування керівників досліджуваних підприємств.

Результати третього етапу аналізу – визначення характеру домінуючих впливів на конкурентоспроможність регіону формуються на основі аналізу кластерів регіону. Їх аналіз може проводитися в різних напрямках (інституціональна організація кластерів, внутрішня мотивація ініціювання і підтримки кластерів, порівняльна конкурентоспроможність учасників, стратегічний потенціал кластерів).

Серед факторів, які нині стримують повноцінне використання можливостей кластерного співробітництва для вирішення проблемних питань регіонального (територіального) розвитку в Україні, можна назвати наступні:

- на відміну від країн Центрально-Східної Європи, з якими Україна має спільний кордон і в яких у загальні органи єврорегіонів переважно делегуються представники громадського та бізнес секторів, прикордонні регіони нашої країни, які є їх членами, в цих загальних органах представлені здебільшого державними службовцями, що також не сприяє швидкому й ефективному залученню українських ділових кіл, представників малого та середнього бізнесу, громадського сектору до просуванню транскордонного співробітництва;

- помітним стримуючим фактором є відмінності, які існують в механізмах надання допомоги з боку ЄС країнам ЦСЄ і СНД через програми PHARE і TACIS. В окремих випадках ці відмінності навіть призводять до втрати одним із потенційних партнерів у прикордонному регіоні країни ЦСЄ або СНД зацікавленості в подальшій участі в спільному проекті в рамках транскордонного співробітництва. Крім того, Україна як країна СНД в порівняно з країнами Центрально-Східної Європи має обмежений доступ до можливостей, який їй надає ЄС в рамках своїх інших програм та ініціатив. Це одне з проблемних питань, які потребують спільного вирішення на рівні уряду України і європейських установ, зокрема Європейської Комісії. Досвід регіонального розвитку більшості країн Центрально-Східної Європи доводить доцільність і ефективність створення такого механізму координації між-регіонального та транскордонного співробітництва, який би базувався на єдиній інституціональній основі, і метою якого було б застосування комплексного підходу до питань територіального (просторового) розвитку з використанням всього набору інструментів регіональної політики.

Регіони, які формують кластери, отримують переваги, що полягають у вирішенні частково соціальних регіональних проблем, забезпеченні створення нових робочих місць територій, більш повно використовується кадровий потенціал та регіональна інфраструктура. Особливо необхідно виділити переваги для управлінських регіональних структур, які проявляються у посиленні партнерського діалогу між бізнесом та владою, зростає кількість платників податків та знижується залежність бюджету від окремих монопольних бізнес-формувань.

На сьогодні важливим завданням є створення та впровадження нормативно-методичної бази формування промислових, галузевих, інноваційних, змішаних і інших кластерів. Необхідно розробити національну концепцію міжнародного науково-технологічного співробітництва, яка передбачає пряму участь вітчизняних суб'єктів господарювання у міжнародній науково-виробничій кооперації, у тому числі транснаціональних інноваційно-інвестиційних кластерах, заохочення об'єднання малих та середніх підприємств у ділову мережу та формування регіональних кластерів підприємств та інституцій. Зазначимо, що досвід розвинутих європейських країн підтверджує – прийняті в урядових програмах основні напрями кластерної політики стають поштовхом до розвитку кластеризації економіки, що сприяє активізації інноваційних процесів у виробничій сфері та зростанню конкурентоспроможності національного промислового виробництва.

Висновки

З метою підвищення якісних і кількісних характеристик інноваційної діяльності, доведення до рівня стандартів розвинених країн та з метою досягнення конкурентоспроможності економіки України й її регіонів на інноваційній основі слід розробити відповідні заходи. До першочергових заходів підвищення ефективності функціонування інноваційної діяльності України належать: суттєве покращення техніко-економічного стану суб'єктів інфраструктури науково-дослідних установ; кардинальна зміна підходів щодо пріоритетів наукових досліджень відповідно 6–7 технологічних укладів; ринкова дооцінка використання зазначених об'єктів та розробку механізмів сучасної структури фінансування досліджень; аналіз ефективності і перспективності наукових досліджень інституцій науково-технологічної інфраструктури регіонів; проведення інвентаризації об'єктів науково-технологічної інфраструктури в кожному регіоні; прийняття відповідних законодавчих та нормативних документів щодо впровадження кластерних механізмів функціонування інституцій регіональної науково-технологічної інфраструктури у відповідності до стандартів ЄС; формування регіональних програм розвитку кластерів в інноваційній сфері діяльності, зокрема з метою ефективного використання об'єктів науково-технологічної інфраструктури для розвитку промислового виробництва.

Список використаних джерел

1. Портер М. Конкуренція. – М.: Вільямс, 2010. – С. 235–238.

2. Мингалева Ж. Кластеры и формирование структуры региона / Ж. Мингалева, С. Ткачева // Мировая экономика и международные отношения. – 2000. – №5. – С. 97–102.
3. Соколенко С.І. Кластери в глобальній економіці. – К.: Логос, 2004. – 848 с.
4. Дудкіна К.А. Кластери як форма ринкової централізації в умовах сучасних світогосподарських відносин: Автореф. дис... канд. екон. наук: 08.05.01 / К.А. Дудкіна; НАН України. Ін-т світ. економіки і міжнар. відносин. – К., 2004. – 18 с.
5. Калініченко Л. Аспекти взаємодії суб'єктів промислового кластеру [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: www.liber.osmu.odessa.ua/application/page?name=checkal34
6. Самострокова Е. С. Классификация кластеров предприятий [Текст] / Е. С. Самострокова // Молодой ученый. – 2012. – №1. Т. 1. – С. 141–143.
7. Третьяк В.П. «Кластеры предприятий как форма квазиинтеграции» [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: www.zna-nie.org/FLG/Tretyak/Prezen21_10.ppt.
8. Портер М. Международная конкуренция. – М.: Международные отношения, 1993.
9. Андерсон Н.В. Роль еврорегионов в решении экономико-экологических противоречий и конфликтов на приграничных территориях / Н.В. Андерсон // Экологические конфликты в современной системе природопользования / Под ред. д.е.н., проф. С.Н. Бобылева и к.е.н., доц. В.В. Сабадаша. – Сумы: Университетская книга. – 2010. – С. 251–259.
10. Андерсон Н.В. Еврорегионы на кордонах України / М.Л. Скорик, С.К. Харічков, Н.В. Андерсон. – Одеса: Чорномор'я, 2010. – 209 с.
11. Хасаев Г. Р. Кластеры – современные инструменты повышения конкурентоспособности региона (через партнёрство к будущему) / Г.Р. Хасаев, Ю. В. Михеев [Электрон. ресурс]. Режим доступа: <http://www.compass-r.ru>
12. Anderson N.V. Gemarketing of innovative competitiveness as a regional development factor for border regions and territories / N. V. Anderson // Majesty of Marketing: Materials of the conference for the students and junior research staff. – Dnipropetrovsk, SHEI «National Mining University», 7–9 december 2010. – P. 6–8.

УДК 351:911.375(477–25)

Р.М. КРАМАРЕНКО,

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

Стратегія розвитку столичного мегаполіса

У статті на прикладі стратегії розвитку м. Києва до 2025 року розглянуто роль стратегії розвитку міста – мегаполіса, а також особливості процесу її розробки та основних структурних елементів.

Ключові слова: стратегія, мегаполіс, розвиток, фактори, комплексність, система управління містом, розробка і реалізація, стратегічні цілі, пріоритети, сектори міського розвитку.

В статье на примере стратегии развития г. Киева рассмотрена роль стратегии развития города – мегаполиса, а также особенности процесса ее разработки и основных структурных элементов.

Ключевые слова: стратегия, мегаполис, развитие, факторы, комплексность, система управления городом, разработка и реализация, стратегические цели, приоритеты, сектора городского развития.

This article on the example of Kyiv Development Strategy till 2025, examined the role of city development strategy – a megapolis, and also peculiarities of the process its development and the main structural elements.

Keywords: strategy, megapolises, development, factors, the complexity, the system of city management, development and implementation, strategic goals, priorities, sectors of urban development.

Постановка проблеми. У сучасному глобалізаційному світі все більш очевидним стає суттєве посилення економічного та політичного значення світових міст та зокрема – столичних мегаполісів, стрімке підвищення їхньої ролі у світовому господарстві та міжнародних відносинах. Це вимагає застосування особливих механізмів управління такими містами, насамперед розробки та послідовної реалізації обґрунтованої довгострокової стратегії розвитку.

При цьому методи та інструменти прогнозування та передбачення майбутнього для столичного мегаполіса не вписуються в межі звичайного стандартного стратегічного планування, тому що йдеться про надскладну відкриту динамічну соціально-економічну систему.

Прийняття стратегії розвитку м. Києва до 2025 року стало надзвичайно важливою подією, що створює підґрунтя для прогнозованого і збалансованого розвитку столиці України. Однак вивчення та узагальнення півторарічного процесу розробки та узгодження основних структурних елементів стратегії розвитку міста Києва на період до 2025 року, затвердження стратегії, а також першого досвіду із реалізації цієї стратегії виявив як позитивні аспекти цього процесу, так і ряд проблемних питань.

Останні, як свідчить аналіз відповідного сектору вітчизняних наукових досліджень, недостатньо відображені у науково-теоретичних та науково-прикладних розробках, що на даному етапі актуалізує питання, які розглянуті у статті.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Наукове обґрунтування використання інструментів стратегічного планування органами публічної місцевої влади для управління розвитком відповідних територій, у тому числі великих та надвеликих міст, відносять до кінця 80-х років минулого століття, що знайшло відображення у працях американських та європейських дослідників [1].

Різні аспекти стратегічного планування та менеджменту, різні підходи до стратегічного управління розвитком великих систем, зокрема територіально-господарських утворень і мегаполісів, досліджують зарубіжні науковці: О. Алексєєв, Н. Альберт, І. Ансофф, Е. Блейклі, Ж. Бобер, Дж. Брайсон, А. Брувер, Дж.Л. Гордон, Ж. Готтман, Л. Гудстейн, Ш. Гофер, К. Ендрюс, Б. Жихаревич, К. Крістенсен, Б. Крозбі, Г. Минезберг, М. Нордквіст, Г. Райт, В. Роринг, В. Рохчин, А. Стрікланд, А. Томпсон, А.О. Уільямсон, Ф. Хейвуд, Д. Харісон, А.Д. Чандлер, П. Чистяков, Д. Шендел та інші.

Наприкінці 90-х років ХХ ст. в Україні теж спостерігається посилення інтересу науковців до дослідження стратегічного управління розвитком міст. Фахівці у пошуках нових способів реалізації покладених на органи місцевого самоврядування обов'язків звернулися до досвіду розвинутих країн світу в цій галузі [1].

Різні аспекти стратегічного планування та управління територіальним розвитком відображені у працях таких вітчизняних науковців, як В. Бабаєв, О. Без'язичний, О. Берданова, Л. Бондаренко, О. Бойко-Бойчук, В. Вакуленко, Н. Внукова, О. Карай, В. Коломієць, В. Корженко, М. Лесечко, В. Мамоннова, В. Нудельман, А. Поважний, С. Пухир, І. Санжаровський, В. Тертичка, Ю. Шаров, та інших.

На даному етапі Україна вписується у світову модель розподілу ВВП за величиною агломерацій, оскільки м. Київ продукує близько 20% українського ВВП, що приблизно відповідає рівню 50 найбільших агломерацій у світовому ВВП. Із збільшенням кількості українських агломерацій граничний приріст відсотка ВВП починає знижуватися аналогічно до світових тенденцій [2]. Тому нині розвиток України, модернізація її економіки та закріплення міжнародного становища потребують підвищеної уваги до розвитку великих міст та агломерацій, мегаполісів і передусім столичного мегаполіса – міста Києва.

Однак при тому, що Україна, на думку багатьох вітчизняних і зарубіжних фахівців, має потужний урбаністичний потенціал та можливості для розвитку кількох потужних агломерацій, на даному етапі цим питанням недостатньо приділено увагу як з боку самих мегаполісів та їхнього керівництва, так і з боку держави, зокрема щодо механізмів державної підтримки. Недостатньо досліджують ці питання і відповідні вітчизняні наукові установи та науковці, особливо з точки зору останніх тенденцій світових процесів економічної глобальної нестабільності.

Викладеними положеннями обумовлена актуальність теми даної статті, а також її мета та завдання.

Метою статті є визначення особливих методичних вимог до розробки та моніторингу реалізації стратегії розвитку

столичного мегаполіса. Для досягнення такої мети були поставлені та вирішувалися такі завдання: вивчення наукових досліджень з окресленої тематики, вивчення світового досвіду, різних підходів та практик стратегічного планування розвитку мегаполісів і столичних міст, аналіз процесу розробки та узгодження основних структурних елементів стратегії розвитку міста Києва на період до 2025 року, а також першого досвіду з реалізації цієї стратегії.

Виклад основного матеріалу. Столичні мегаполіси і агломерації для будь-якої країни є не тільки провідними адміністративно-діловими центрами, а й візиткою у світовий суспільно-політичний та економічний простір. Тому прискорений та збалансований розвиток Києва та столичної агломерації сьогодні є одним з актуальних питань, пов'язаним передусім з актуальністю проблеми повноцінного включення України у глобальну постіндустріальну економіку.

Так, згідно з однією з існуючих концепцій глобалізації світова економіка являє собою багаторівневу систему, верхній рівень якої – мережа мегаполісів світового значення, так званих воріт у глобальний світ. Вони на компактній території поєднують виконання функцій транспортно-комунікаційних вузлів, фінансових центрів, а також центрів науки та політики. Ці «ворота» забезпечують доступ до глобальної економіки не тільки собі, а й територіям, що перебувають у сфері їх економічного та політичного впливу [3].

Модель «воріт» у глобальний суспільний та економічний простір відкриває важливі інструментальні можливості для розуміння того, яким чином національні економіки інтегруються в глобальну економічну систему. Наявність у держави власних мегаполісів-«воріт» дозволяє національним політичним, економічним, науково-освітнім і культурним елітам увійти у вузький клуб осіб, що беруть участь у прийнятті ключових рішень у кожній з цих сфер на глобальному рівні [4].

Безперечно, столичні мегаполіси у цих процесах відіграють ключову роль. На сучасному ж етапі вони все більше перетворюються на самостійні суб'єкти економічної та соціальної глобальної конкуренції, що неминуче поширює на них і вплив загроз та негативних наслідків глобалізації та економічної нестабільності.

Особливо це проявилось під час поширення останньої світової фінансово-економічної кризи. У столичних мегаполісах не тільки загострювалися всі існуючі проблеми, а й додавалися нові, що мають характер структурно-економічних та бюджетотворюючих змін. Згортання економічної та ділової активності, зменшення фінансових та інвестиційних потоків столичні міста відчувають у більшості випадків першими, адже саме вони в країнах є центрами суспільно-політичного, бізнесового та адміністративного простору в країні.

Саме у складний період виходу із кризи, в умовах дії суттєвих дестабілізаційних загроз відпрацьовував стратегію свого розвитку Київ, економіка якого, безперечно, не лишилася осторонь глобальної кризи.

Протягом останнього десятиліття (у докризовий період) динамічний розвиток внутрішнього ринку, сприятлива світова ринкова кон'юнктура, переваги, пов'язані зі столичним статусом Києва, притік дешевої робочої сили з інших регіонів виступили вагомими чинниками економічного зростання, проте така модель економічного розвитку виявилася неспроможною адекватно відреагувати на зовнішні виклики та мінімізувати негативні наслідки світової фінансової кризи, які суттєво вплинули на загальний стан економіки міста.

Кризові фактори об'єктивно позначилися на переважній більшості секторів економіки, матеріальної та ділової інфраструктури міста. Вплив світової фінансової кризи та зміна тенденцій розвитку економіки позначилися на всіх без винятку індикаторах економічного зростання міста. Таку ситуацію слід віднести до однієї з основних вихідних особливостей столичної стратегії.

Аналізуючи стан та перспективи стратегічного розвитку Києва, ще один тезис, на якому потрібно обов'язково наголосити, це те, що місто має власні внутрішні обтяжливі умови. Будучи столицею країни з перехідною економікою, країни, де практично не завершені численні реформи і процес трансформації суспільно-політичної системи, Київ, як і всі регіони України, а можливо й більше, відчуває неусталеність державоутворюючих систем, дію фактора невизначеності у багатьох сферах бюджетного, економічного та просторового планування. На такі особливі, порівняно із іншими містами-столицями, умови розвитку міста мають бути зважені всі програми та заходи, і передусім довгострокова стратегія.

Незважаючи на те що кількість досліджень зі стратегічного управління невинно зростає, до сьогодні не існує не тільки усталеного визначення системи стратегічного планування, а й єдиного визначення стратегії. Як наслідок – наявність різного трактування концептуальних основ для визначення та впровадження стратегії, що особливо стосується територіального аспекту та розвитку міст.

Користуючись визначенням Ю. Шарова, стратегічне планування розвитку міста – це системна технологія обґрунтування та ухвалення найважливіших рішень щодо його розвитку, визначення бажаного майбутнього стану міста та способу його досягнення, що базується на аналізі зовнішнього оточення та внутрішнього потенціалу міста і полягає у формуванні узгоджених з територіальною громадою дій, на реалізації яких концентруються зусилля, ресурси основних суб'єктів міського розвитку [5, с. 33].

Київ є особливо складним об'єктом стратегічного планування та управління, адже він є не тільки столичним містом, а й найпотужнішим мегаполісом України, зосереджуючи на своїй території вагомий частку суспільно-політичних, фінансових, господарських, адміністративних, соціальних та культурних процесів держави.

Майже півтора року в Києві здійснювалася величезна робота з підготовки Стратегії розвитку міста – першого програмного документа, що готувався не лише представниками влади та

експертами, а й із залученням жителів міста, всієї київської громади. Стратегія розвитку міста Києва до 2025 року ухвалена на сесії Київської міської ради 15 грудня 2011 року.

Уже на першому етапі була сформована система організаційно-інформаційного забезпечення процесу стратегічного планування. Були прийняті необхідні міські нормативні документи, сформовано Комітет і Робочу групу з розробки Стратегії розвитку міста із залученням представників експертного середовища, громадських організацій, підприємницьких структур та інших зацікавлених сторін [6].

Було сформовано групу з реалізації Стратегії, яка складає план конкретних дій та супроводжує ці процеси у розрізі конкретних ініціатив, означених у документі. У 2010 році в Києві було запроваджено програмно-цільовий метод бюджетування, згідно з яким усі розпорядники коштів подають програми на кілька років з планами їхнього фінансування. Але не всі з цих програм відповідали цілям Стратегії, тому було проведено роботу, щоб гармонізувати всі програми та плани. При цьому Київська міська державна адміністрація працювала як на перспективу, так і на «швидкі перемоги».

Як основні критерії обґрунтування всіх структурних елементів Стратегії її розробниками заявлені [6]:

- математична точність (максимально «оцифрувати» плани розвитку, аби вони були конкретними та вимірюваними);
- прозорість (проект Стратегії було розміщено у відкритому доступі, процес реалізації положень Стратегії буде постійно контролюватися, звіти презентуватимуться киянам для ознайомлення та коригування);
- спадковість (під час розробки Стратегії враховані помилки минулого та визначені шляхи їх виправлення, план розвитку Києва має стати директивою для всіх представників міської влади – як теперішніх, так і майбутніх).

На основі узагальнення всього масиву отриманої інформації та після багатьох обговорень у комітеті зі стратегічного планування, громадській раді, засобах масової інформації, було визначено варіант Стратегії розвитку міста Києва, що передбачає реалізацію дев'яти стратегічних ініціатив, а саме:

1. «Першокласна інфраструктура» – модернізація транспортної та інженерної інфраструктури (основні проблеми транспортної та інженерної інфраструктури Києва: недостатня забезпеченість і значна зношеність).
2. «Ощадлива енергетика» – підвищення енергоефективності міста (значна зношеність інфраструктури, а також зростаючий споживчий попит вимагають оптимізації використання та генерації енергії. З урахуванням результатів аналізу Київ має значний потенціал підвищення енергоефективності).
3. «Зроблено в Києві» – стимулювання конкурентних кластерів (лідером можна бути лише в окремих галузях, у яких місто є конкурентоспроможним. Передовий досвід економічного розвитку міст – створення кластерів – центрів компетенції в галузях, яким надається пріоритет. Ці галузі дадуть суттєвий ефект: внесок до ВРП, зайнятість, інноваційність

міста в міжнародному масштабі, забезпечать міжнародний бренд міста «зроблено в Києві»).

4. «Електронний уряд» – впровадження сучасних технологій міського управління (є основою сучасного муніципального управління, комплексна система впливає як на внутрішні процеси адміністрації, так і на взаємодію з громадськістю).

5. «Культурна височина» – створення унікальної культурної атмосфери (у середині XX ст. Київ мав статус культурної столиці, який нині втрачено. Кількість відвідувачів музеїв, і особливо театрів, неухильно падає. Водночас опитування громадської думки показують явне прагнення киян повернути цей статус).

6. «Дніпровська перлина» – збереження і розвиток прибережних територій Дніпра (визначальною рисою київського ландшафту у світовому масштабі є прибережні території долини Дніпра – унікальна зона в самому центрі міста, його конкурентна перевага. Однак наразі її потенціал нереалізовано повною мірою – територія фактично не є повноцінним рекреаційним активом).

7. «Здоровий киянин» – систематичне просування здорового способу життя (загальноновизнаний світовий досвід – здоров'я формується не тільки лікуванням, але в першу чергу профілактикою. Цей принцип – один з найважливіших елементів стратегії в частині поліпшення здоров'я киян. Основа профілактики – здоровий спосіб життя).

8. «Центр поруч з домом» – розвиток полі центричності, створення нових міських центрів (перехід від моно– до поліцентричної моделі розвитку Києва є важливою передумовою збалансованого та гармонійного розвитку міста як в економічному, так і в соціальному плані. Створення кількох центрів міської активності (ділового, адміністративного, культурно–історичного, природно–рекреаційного) загальноміського значення має стати поштовхом до подальшої децентралізації міста).

9. «Міжнародна гавань штаб–квартир» – залучення центральних та регіональних офісів міжнародних організацій (заохочення міжнародних компаній до розміщення важливих центральних та регіональних функцій у місті означає один або кілька варіантів присутності: розміщення центральної або регіональної штаб–квартири; розміщення одного з відділів (функцій) міжнародної компанії; розміщення адміністративного центру (бек–офіс)) [6].

Таким чином, київська стратегія стала першим подібного масштабу програмним документом, який намагалися зробити за останніми світовими стандартами. Однак сам документ та процес розробки стратегії столиці мають специфічні риси як змістовного характеру, так і організаційного та методологічного, що передусім обумовлено суттєвими особливостями статусу міста.

Слід зазначити, що досвід розробки київської стратегії, а також вивчення наукових джерел у сфері управління розвитком мегаполісів та аналіз кращих практик стратегічного планування розвитку столичних мегаполісів у світі дозволяє сфор-

мувати певні відмінності та особливі методичні вимоги до розробки та реалізації стратегії розвитку столичного мегаполіса.

Такі вимоги стосуються практично всіх структурних елементів стратегії. Крім цього, особливими є й організаційні засади процесу її розробки, а також організаційне забезпечення її реалізації. Перелік цих відмінностей та специфічних рис є відкритим, для кожного мегаполіса може бути власний перелік.

Серед них, на нашу думку, можна виділити: збалансування розвитку мегаполіса та столичної агломерації, особливу процедуру передбачення та узгодження його розвитку як центру такої системи; особливі підходи до виявлення і оцінки зовнішніх ризиків розвитку столичного міста, а також передбачення відповідних інструментів управління такими ризиками, потреба формування та врахування особливо значущих внутрішніх вихідних детермінант міського розвитку та інші. Також стратегія столичного мегаполіса сьогодні не може не враховувати двох різнопланових світових процесів – глобалізації та регіоналізації. Розвиток мегаполіса має бути зваженим на врахування практично усіх аспектів глобалізації. Потрібно не тільки усвідомити об'єктивність даного процесу, а й ефективно пристосовуватися до його умов, намагаючись обернути його ефекти на користь міста.

У цій сфері варто більше звернутися до досвіду розвитку інших столичних мегаполісів. Можна цілком погодитися із фахівцями, які зазначають, що крім аналізу теоретичних напрацювань важливе значення для сучасної вітчизняної системи державного управління та місцевого самоврядування має також вивчення практичного досвіду в галузі стратегічного управління розвитком міст, накопиченого в зарубіжних країнах, його узагальнення, систематизація та адаптація продуктивних компонентів [1].

Висновки

Таким чином, дослідження показало, що, окрім іншого, досвід стратегічного планування розвитку м. Києва як столичного мегаполіса виявив загальну проблему науково–методологічного характеру: управління розвитком вітчизняних мегаполісів та агломерацій. Це передбачає встановлення як самих понять мегаполіс і агломерація, так і пов'язаних з ним наукових дефініцій, побудову структурно–динамічних та поліцентричних моделей розвитку цієї категорії міст, визначення способів регулювання агломераційних процесів, включаючи питання змістовного наповнення відповідних розділів стратегій, обґрунтування параметрів статистичної, економічної та соціологічної діагностики розвитку мегаполісів та багато інших питань.

Перспективи подальших розвідок у даному напрямі пов'язані з потребою створення сучасної концепції стратегування розвитку мегаполісів як складних систем та агломераційних центрів [2], а також науковим обґрунтуванням та впровадженням більш досконалих інструментів та механізмів реалізації стратегій їх розвитку, в тому числі через систему взаємозв'язаних міських проєктів.

Список використаних джерел

1. Хашиєва Л.В. Практика стратегічного управління розвитком міст: аналіз зарубіжного досвіду [Текст]. Режим доступу: – www.kbuapa.kharkov.ua/e-book/db/2009-2/doc/5/06.pdf.
2. Осипов В.М. Особливості стратегування економічного розвитку агломерацій в Україні [Текст] / В.М. Осипов, І.Л. Парасюк, О.О. Ворожейкін // Стратегічні пріоритети. – 2012. – №3 (24). – С. 82–86.
3. Андерсон А. Ворота в глобальную экономику [Монография] / А. Андерсон, Д. Андерсон. – Перевод с англ. под ред. В.М. Сергеева. – М.: ФАЗИС, 2001.
4. Алексеенкова Е. Москва – новые «ворота в глобальный мир»? Экономическая иерархия постиндустриального мира [Текст] / Е. Алексеенкова, А. Казанцев // Политический журнал. – Архив №2 (179). – 4 февраля 2008. – Режим доступу: <http://www.polit-journal.ru/index.php?action=Articles&dirid=67&stek=7920&issue=2>.
5. Шаров Ю. Стратегічне планування та реалізація політики на центральному, регіональному та місцевому рівнях [Навч. посіб.] / Ю. Шаров. – К.: НАДУ, 2004. – 56 с.
6. Стратегія розвитку Києва до 2025 року [Текст документу]. – Режим доступу: <http://kievcity.gov.ua/> – Заголовок з екрану.

СОЦІАЛЬНО-ТРУДОВІ ПРОБЛЕМИ

С.Г. БАТАЖОК,

к.е.н., доцент, Білоцерківський національний аграрний університет

Соціально-економічні гарантії активізації інвестицій у «людський капітал»

У статті розкрито сутність та структуру соціально-економічних гарантій забезпечення розвитку людського капіталу на початковому етапі розвитку особистості, а також дана характеристика основних структурних елементів механізму забезпечення реалізації принципу суспільної справедливості та подолання соціально-класової нерівності при активізації інвестицій у людський капітал в Україні.

Ключові слова: державні соціальні-економічні гарантії, стандарти.

В статье раскрыты суть и структура социально-экономических гарантий обеспечения развития человеческого капитала на начальном этапе развития личности, а также дана характеристика основных структурных элементов механизма обеспечения реализации принципа общественной справедливости и преодоления социально-классового неравенства при активизации инвестиций в человеческий капитал в Украине

Ключевые слова: государственные социально-экономические гарантии.

The substance and structure of social and economic guarantees of development human capital are revealed in the article. Also it's given the feature of the main structured elements of mechanism of the public justice principle realization and overcoming of social class inequality under human capital investments activation in Ukraine.

Постановка проблеми. Нині в умовах ринкової економіки України спостерігається різке зниження рівня життя пе-

реважної більшості населення та поширення бідності, що поглиблює суспільну нерівність та порушує соціальну справедливність, ключовим принципом якої є рівність. При цьому міру рівності розуміють не як необґрунтоване, невинуватене зрівняння в системі оплати праці незалежно від її кількості та якості, а як, по-перше, приблизно однаковий для всіх членів суспільства спосіб добування засобів до життя, який не має відривати міру трудової та іншої легітимної економічної діяльності від міри споживання, і, по друге, надання всім членам суспільства рівних стартових умов в реалізації здібностей, зокрема і щодо забезпечення рівності інвестицій у розвиток людського капіталу.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Над розробкою актуальних проблем підвищення рівня життя та впровадження державних соціально-економічних гарантій і стандартів працюють провідні наукові установи України та такі українські вчені, як І. Бондар, Е. Лібанова, В. Новіков, А. Колот, В. Мандибура, В.Б. Тропіна та інші. Водночас динамічний розвиток ринкового процесу, зміна рівня та якості життя населення потребують подальшого дослідження проблем соціальних гарантій та створення і застосування системи соціальної стандартизації, моделювання складних систем державного регулювання соціального розвитку, в тому числі забезпечення інвестицій у людський капітал.

Метою статті є дослідження системи державних соціальних стандартів, нормативів та гарантій в Україні, виявлення проблем та шляхи поліпшення діючого механізму їх

визначення в контексті загального розвитку «людського капіталу».

Виклад основного матеріалу. Конституція України, проголошуючи, що добробут населення України має відповідати сучасним світовим стандартам рівня життя, і відповідно до цього гарантує кожному «право на достатній життєвий рівень для себе і своєї сім'ї, що включає достатнє харчування, одяг, житло» [1], а також гарантії щодо права на охорону здоров'я та освіти.

Важливою та ефективною складовою забезпечення соціальної справедливості є соціально-економічні гарантії. Саме вони традиційно вважаються основою суспільного добробуту [4]. Це твердження ґрунтується на функціональному призначенні системи державних соціальних гарантій – забезпечення кожній особі можливості споживати економічні блага на рівні, не нижчому визначених норм. Проте обмеженість бюджетних коштів істотно зменшила суспільні соціальні фонди споживання, значна частина послуг стали платними та майже недоступними в умовах низької купівельної спроможності населення. Як наслідок – незадовільне економічне забезпечення життєдіяльності та розвитку населення, криза системи соціального захисту.

Актуальним стало питання впорядкування принципів, обґрунтування кількісних показників та видів соціальних послуг як мінімальних гарантій державного захисту населення та вироблення адекватної соціальної політики, спрямованої на формування та застосування ефективної системи забезпечення потреб людини в матеріальних благах і послугах та фінансових ресурсах для їхньої реалізації, в тому числі і на розвиток людського капіталу.

При цьому основні принципи і цілі державної участі зводяться до визначення пріоритетів у соціальній сфері, поєднання загальнодержавних механізмів із розвитком ініціативи місцевих органів влади і створення єдиного соціального простору, відповідальності за встановлення мінімальних соціальних стандартів та гарантій, забезпечення реалізації прав громадян у соціальній сфері, передбачених Конституцією України та законодавчими актами.

Впровадження механізму нормативного регулювання соціальних потреб ускладнюється комплексним характером процесів соціального розвитку, відсутністю єдиних правових та методичних основ обґрунтування соціальних норм та нормативів, а також механізмів управління системою державно гарантованої стандартизації.

Необхідна певна підготовча робота щодо аналізу сучасного стану рівня споживання та одержання різними групами населення соціальних послуг, а також розбіжностей у рівні доходів та витрат. Для більш об'єктивного відображення реального прожиткового мінімуму є необхідність уточнення наборів харчових продуктів, непродовольчих товарів, послуг та удосконалення методології визначення їх вартісної величини.

З трьох основних джерел інвестування в «людський капітал» (що надходять від роботодавця, держави та домашнього

господарства) основне навантаження, особливо при народженні дитини та протягом усього періоду перебування її у стані утримання, покладається на сім'ю. Тому надзвичайно важливим є гарантування державою отримання працюючими батьками доходів, необхідних для забезпечення розширеного відтворення «людського капіталу» на початковому етапі розвитку дитини, а також забезпечення необхідного рівня освіти, культури, охорони здоров'я, житлових умов тощо.

Нині в Україні державні соціальні стандарти, що гарантовані державою в сфері оплати праці, допомог, інших соціальних виплат, освіти, культури, охорони здоров'я та житлово-комунального обслуговування встановлені Конституцією України, а також законодавчими та нормативними актами відомчого характеру. Однак ця система не є цілісною, деякі стандарти поки що не зорієнтовані на конституційні норми і, як наслідок, не забезпечують їх головне призначення – стати основою для розрахунку розмірів мінімально необхідних видатків при формуванні бюджетів усіх рівнів та соціальних фондів, міжбюджетних відносин, розробці загальнодержавних і місцевих програм економічного і соціального розвитку. До того ж, враховуючи значну розбіжність економічних, кліматичних, екологічних та інших умов проживання населення по регіонах України, потрібна система диференційованих державних соціальних стандартів та соціально-економічних гарантій.

Правові засади для формування та застосування соціальних стандартів та нормативів закладає Закон України «Про державні соціальні стандарти та державні соціальні гарантії» від 05.10.2000 №2017–III. Цей закон покликаний забезпечити реалізацію закріплених Конституцією України найважливіших гарантій населенню на рівні, не нижчому за мінімальний, та передбачає механізм фінансового забезпечення надання державних соціальних гарантій, розмежування повноважень органів державної влади і органів місцевого самоврядування щодо вирішення цих питань.

З метою запровадження державної соціальної стандартизації та відповідно до зазначеного закону розроблено і затверджено Державний класифікатор соціальних стандартів та нормативів від 17.06.2002 №293. Цей документ містить перелік державних соціальних стандартів і нормативів в усіх сферах їх застосування. Класифікатор передбачає забезпечення визначених Конституцією України соціальних прав та державних соціальних гарантій, законодавчого встановлення найважливіших державних соціальних стандартів і нормативів, диференційованого за соціально-демографічними ознаками підходу до визначення нормативів, наукового обґрунтування норм споживання, гласності та громадського контролю при їх визначенні та застосуванні.

Об'єктами класифікації є державні соціальні стандарти і нормативи у сферах: 1) доходів населення; 2) соціального обслуговування; 3) житлово-комунального обслуговування; 4) транспортного обслуговування та зв'язку; 5) охорони здоров'я; 6) забезпечення навчальними закладами; 6) обслуговування

закладами фізичної культури та спорту; 7) побутового обслуговування, торгівлі та громадського харчування; 8) соціальної роботи з дітьми, молоддю та різними категоріями сімей.

У Класифікаторі визначено, що центральні та місцеві органи виконавчої влади є відповідальними за розроблення державних соціальних стандартів і нормативів та в проведенні моніторингу їх застосування і фінансового забезпечення.

Проте процес розроблення державних соціальних стандартів і нормативів, передбачених Державним класифікатором, йде дуже повільно.

Перш за все це стосується соціальних стандартів і нормативів за класифікаційними кодами: соціальна норма житла та нормативи користування житлово-комунальними послугами, щодо оплати яких держава надає пільги та встановлює субсидії малозабезпеченим громадянам; норми забезпечення транспортом загального користування, норматив забезпечення певної території мережею закладів охорони здоров'я; перелік безоплатних послуг, які надаються населенню закладами, підприємствами, організаціями та установами культури; нормативи оцінки фізичної підготовленості населення України; показники якості надання побутових послуг.

Державний класифікатор соціальних стандартів та нормативів [2] пропонує лише загальний опис критеріїв та видів нормативів, за якими необхідно оцінювати надання тієї чи іншої безплатної послуги. Змістовне розкриття зазначених норм не надається: часовий вимір надання послуги, обсяги харчування, порядок оцінки ефективності тощо.

Унаслідок відсутності нормативів регулювання тарифів на оплату послуг соціальної сфери:

- замовники послуг соціальної сфери (відповідні органи місцевої влади) не мають уявлення ні про вартість конкретних послуг, ні про ефективність використання коштів, сплачених за їхнє надання;

- відсутнє належне економічне обґрунтування видатків на забезпечення мінімальних стандартів надання послуг соціальної сфери, що веде до диспропорцій у розподілі фінансування та до недофінансування;

- відсутні затверджені стандарти якості надання послуг соціальної сфери;

- значна частина послуг соціальної сфери, яка надається недержавними постачальниками, випадає з поля нормативного регулювання та державної підтримки, відсутня система ліцензування таких послуг;

- система взаємовідносин між замовником і постачальником послуг орієнтує постачальника не на результат соціального обслуговування (тобто позитивні зміни в соціальній сфері), а на забезпечення процесу соціального обслуговування – відтак оцінка ефективності надання послуг оцінюється виключно за кількістю осіб, що отримали послугу за звітний період, а якість послуги опиняється поза управлінським впливом замовника;

- відсутні механізми підвищення фінансової автономності органів місцевої влади, які змушені спрямовувати делегова-

ні та власні видатки місцевих бюджетів згідно з визначеними центром нормативами та не мають можливості змінити принципи фінансування соціальних видатків;

- концентрація замовників послуг соціальної сфери на фіксованих постачальниках перешкоджає розвитку альтернативних постачальників, які не мають відповідного простору для конкуренції за отримання замовлень [6].

До основних державних соціально-економічних гарантій, що забезпечують (прямо чи опосередковано) розвиток людського капіталу, належать: мінімальний розмір заробітної плати, неоподатковуваний мінімум доходів громадян, розміри державної соціальної допомоги на дітей та інші соціальні виплати сім'ям, а також витрати держави та сім'ї на охорону здоров'я та освіту. При цьому державні соціальні гарантії, що є основним джерелом існування родини (окремої особи), не можуть бути нижчими від базового державного соціального стандарту, яким визначено прожитковий мінімум. Саме цей стандарт встановлюється законом і на основі його визначаються державні соціально-економічні гарантії та стандарти у сферах доходів населення, житлово-комунального, побутового, соціально-культурного обслуговування, освіти і охорони здоров'я тощо. Ця норма закону виконується лише частково, як і та, що гарантує конституційне право на достатній життєвий рівень громадян.

Відповідно до Закону України «Про прожитковий мінімум» від 15.01.99 щорічно Верховна Рада України затверджує до початку розгляду державного бюджету України і періодично переглядає, відповідно до зростання індексу споживчих цін, прожитковий мінімум на одну особу, а також окремо для тих, кого відносять до основних соціальних і демографічних груп населення. Закон також дає право органам місцевого самоврядування затверджувати регіональний прожитковий мінімум, яке майже не використовується на рівні регіонів.

Установлений прожитковий мінімум застосовується для загальної оцінки рівня життя в Україні, що є основою для реалізації соціальної політики та розроблення окремих державних соціальних програм, встановлення розмірів мінімально гарантованих доходів, визначення розмірів соціальної допомоги сім'ям з дітьми, допомоги по безробіттю, а також інших соціальних виплат, визначення державних соціальних гарантій і стандартів обслуговування і забезпечення в галузях охорони здоров'я, освіти, соціального обслуговування та інших, формування державного бюджету України та місцевих бюджетів.

Прожитковий мінімум – це вартісна величина достатнього для забезпечення нормального функціонування організму людини і збереження її здоров'я набору харчових продуктів, а також мінімального набору непродовольчих товарів, послуг, необхідних для задоволення основних соціальних та культурних потреб особистості. Для розрахунку вартісних величин цих наборів використовуються середні споживчі ціни (тарифи) в країні (регіоні).

Прожитковий мінімум визначається нормативним методом у розрахунку на місяць на одну особу, а також окремо

СОЦІАЛЬНО-ТРУДОВІ ПРОБЛЕМИ

для тих, хто належить до основних соціальних і демографічних груп населення: дітей віком до 6 років, від 6 до 18 років, працездатних осіб, осіб, які втратили працездатність. Уперше розмір прожиткового мінімуму було затверджено у 2000 році Законом України «Про затвердження прожиткового мінімуму на 2000 рік» від 05.10.2000 (табл. 1).

Основні тенденції формування вартісної величини прожиткового мінімуму показує характеристика його структури. Основну частку у вартісній величині прожиткового мінімуму для всіх основних соціальних і демографічних груп населення складають харчові продукти. Так, у прожитковому мінімумі для працездатних осіб питома вага харчових продуктів становить близько 50%, непродовольчих товарів – 25%.

Основні тенденції формування вартісної величини прожиткового мінімуму показує характеристика його структури. Основну частку у вартісній величині прожиткового мінімуму для всіх основних соціальних і демографічних груп населення становлять харчові продукти. Так, у прожитковому мінімумі для працездатних осіб питома вага харчових продуктів становить близько 50%, непродовольчих товарів – 25%.

Прожитковий мінімум є основним нормативним та аналітичним інструментом оцінки, прогнозування та регулювання розмірів, структури та динаміки показників рівня життя населення. Саме на його основі визначаються основні державні соціальні гарантії, що постійно збільшуються, проте вони ще не досягають його розміру. Так, мінімальний розмір заробітної плати з 2010 року залишається на рівні прожитковому мінімуму для працездатних осіб. У 2013 році передбачається зменшення грошового розриву між посадовим окладом (тарифною ставкою) працівника першого тарифного розряду ЄТС та мінімальною заробітною платою у середньому за рік на 20%.

Важливе значення має співвідношення темпів зростання прожиткового мінімуму та індексу споживчих цін. Протягом 2010–2013 років це співвідношення було на користь про-

житкового мінімуму, тобто підвищення його за цей період відбувається швидше, ніж наростає інфляція.

Мінімальний розмір допомоги по догляду за дитиною до досягнення нею трирічного віку в 2013 році становить 130 грн. на кожну дитину, або 11% прожиткового мінімуму для працездатних осіб. Водночас розмір допомоги при народженні дитини більш ніж на порядок перевищує розмір прожиткового мінімуму, тобто з 2012 року її рівень зріс у 30 раз на одну особу. Порівняно з 2012 роком розміри допомоги при народженні дитини у 2013 році збільшені на 8,8% (на першу дитину – до 29 160 грн.; на другу дитину – до 58 320 грн.; на третю і наступну дитину – до 116 640 грн.).

Практично важливим питанням у даний час є запровадження соціальних норм і нормативів у галузях соціальної сфери, освіти, охорони здоров'я, культури, житлово-комунального, транспортного обслуговування, зв'язку тощо. Ці норми і нормативи є зобов'язанням держави перед різними категоріями й групами населення та спрямовані на забезпечення його гарантованими і якісними послугами, відповідно мають бути забезпечені за рахунок фінансових ресурсів держави.

Однак серед соціальних норм і нормативів, передбачених Державним класифікатором соціальних стандартів та нормативів, тільки частина їх є вже чинними, деякі перебувають на стадії розробки та опрацювання, а решта взагалі ще не розроблені. І, як наслідок, зазначені нормативи не забезпечують головного призначення – стати основою для розрахунку розмірів необхідних видатків при формуванні бюджетів усіх регіонів. Так, для призначення та визначення розмірів соціальних допомог замість базового державного соціального стандарту – прожиткового мінімуму, на основі якого визначаються розміри державної соціальної допомоги та інших соціальних виплат, застосовується додаткова, не передбачена системою соціальних стандартів та нормативів категорія – «рівень забезпечення прожиткового мінімуму» (гарантований мінімум) для встановлення розмірів соціальних гарантій та соціальної

Таблиця 1. Основні державні соціальні стандарти та гарантії в середньому за рік на одну особу для основних соціально-демографічних груп населення, грн.

Показник	2009	2010	2011	2012	2013
Прожитковий мінімум	639	843	914	1042	1142
у % до попереднього року	105,2	131,9	108,4	114,0	109,6
Для дітей віком до 6 років	570	771	835	915	1002
у % до попереднього року	105,5	135,3	108,3	109,6	109,5
Для дітей віком від 6 до 18 років	714	921	1000	1141	1248
у % до попереднього року	104,9	129,0	108,6	114,1	109,4
Для працездатних осіб	682	888	963	1098	1183
у % до попереднього року	105,0	130,2	108,4	114,0	107,7
Для осіб, які втратили працездатність	511	709	767	842	923
у % до попереднього року	105,8	138,7	108,2	109,8	109,6
Мінімальна заробітна плата	643	888	963	1098	1183
у % до попереднього року	120,8	138,1	108,4	114,0	107,7
Посадовий оклад працівника I тарифного розряду ЄТС	545	571	637	800	946
у % до попереднього року	103,3	104,8	111,6	125,6	118,3
Мінімальна пенсія	549	709	767	842	922
у % до попереднього року	107,7	129,2	108,1	109,8	109,5
Індекс споживчих цін, %	15,9	9,4	4,6	7,9	5,9

Розраховано за даними Держкомстату України – Електронний ресурс. – Режим доступу: www.ukrstat.gov.ua

допомоги. Законом України «Про Державний бюджет на 2013 рік» встановлений рівень забезпечення прожиткового мінімуму (гарантований мінімум) у відсотковому співвідношенні до прожиткового мінімуму: для працездатних осіб – 21%, для дітей – 75%, для осіб, які втратили працездатність, та інвалідів – 100% відповідного прожиткового мінімуму.

Розміри гарантованого мінімуму встановлюються виходячи з фінансових можливостей бюджету. Тобто формування цих соціальних видатків не пов'язано із застосуванням прожиткового мінімуму, а базується на використанні ресурсного методу, що є некоректним підходом з погляду реалізації принципу соціальної справедливості.

Соціальні умови життя населення в різних регіонах України досить розрізняються. Спостерігається значна диференціація в доходах, рівнях цін та розмірах споживання тощо. Тому більш об'єктивну оцінку динаміки цін, реальних доходів населення, зокрема заробітної плати та її купівельної спроможності, економічного становища окремих соціальних груп населення, дає використання фактичної величини прожиткового мінімуму. Тому методично величину і динаміку прожиткового мінімуму по Україні необхідно доповнити аналізом цього показника в розрізі регіонів.

Аналіз застосування державних соціальних стандартів і гарантій в Україні дає змогу зробити такі висновки. По-перше, актуальним завданням залишається використання державних соціальних стандартів та нормативів для розрахунку видатків на соціальні цілі та формування на їхній основі бюджетів усіх рівнів та соціальних фондів, міжбюджетних відносин, розробки загальнодержавних і місцевих програм економічного та соціального розвитку. По-друге, необхідно розробити механізм поетапного наближення основних державних соціальних гарантій до розміру прожиткового мінімуму. Це обумовлено тим, що нині соціальні гарантії є нижчими від базового державного соціального стандарту – прожиткового мінімуму. При цьому основні державні соціальні гарантії мають створювати рівні можливості для мінімального споживання в регіонах, тобто ці гарантії мають відповідати регіональному прожитковому мінімуму. Отже, механізм поступового наближення основних соціальних гарантій до прожиткового мінімуму необхідно пов'язати з переходом від однакових по всій країні гарантій до диференційованих по регіонах. По-третє, на державному рівні затвердити регіональний прожитковий мінімум. Цей соціальний стандарт на рівні регіонів дасть можливість вирішити проблему наближення основних соціальних гарантій до прожиткового мінімуму, підвищення доходів населення та їх купівельної спроможності. До того ж забезпечить єдиний підхід до формування місцевих бюджетів, що дасть змогу пом'якшити різницю у рівні доходів і підтримати необхідні стимули до їх підвищення за рахунок власних можливостей бюджету.

Про обмеженість бюджетного фінансування потреб на соціальні цілі, що визначають інвестування в людський капітал, засвідчують дані табл. 2.

За результатами аналізу фінансового забезпечення державного сектору охорони здоров'я виявлено масштабне скорочення обсягів фінансування, які за досліджуваний період зменшилися майже у вісім разів від рівня, досягнутого в 1991 році. Це призвело до виникнення таких негативних явищ, як недофінансування витрат на медикаменти і харчування, відсутність коштів на впровадження нового медичного обладнання, погіршення якості медичного обслуговування. У 2009–2013 роках ситуація з фінансуванням охорони здоров'я трохи покращилася, але багато проблем так і не вирішено.

Значна частка фінансування охорони здоров'я (до 98%) витрачається на оплату праці і нарахування на неї, оплату комунальних послуг, утримання ліжкового фонду, приміщень. А решта на лікування та на впровадження нового медичного обладнання. В 2012 році видатки розвитку на охорону здоров'я становили 1,15% від загальних видатків розвитку зведеного бюджету. В 2013 році видатки розвитку зменшилися на 0,8%. Система фактично працює сама на себе. В нашій країні панує принцип утримання мережі медичних установ, а не оплати медичних послуг. Хоча за 2009–2013 роки фінансування системи охорони зросло на 53%, це не найкраще вплинуло на ситуацію у сфері охорони здоров'я. Платники податків мають фінансувати не систему охорони здоров'я, а безпосередньо медичні послуги, їхню сучасність, якість і ефективність.

Очевидно, що завдання забезпечення здоров'я населення в Україні мають бути віднесені до числа першочергових пріоритетів державної політики, а превентивно-оздоровчу роботу на всіх етапах життя людей слід розглядати як ефективне інвестування, що справляє величезний позитивний вплив на економічний і соціальний розвиток суспільства [5].

В Україні спостерігається тенденція до зниження видатків на освіту за рахунок бюджетних коштів та зростання позабюджетних витрат на отримання освітніх послуг. У 2009 році на освіту та науку було виділено 2,04% від ВВП, а в 2013 році на освіту, науку, фізичну культуру і спорт – 1,5%.

Видатки розвитку освіти збільшилися за досліджуваний період на 2,41%, але, за оцінками Міністерства освіти і науки, молоді та спорту України, цих коштів недостатньо. Скорочення наукового кадрового потенціалу у поєднанні з обмеженням доступності якісної освіти становить, на думку експертів Центру Разумкова, реальну загрозу перспективі впровадження інноваційної моделі економічного розвитку України.

Фінансування організацій та установ культури і мистецтва здійснюється за рахунок бюджетних коштів. За 2009–2013 роки було виділено щороку лише 0,15% від ВВП.

Поліпшення процесу інвестування потреб розвитку людського капіталу можна здійснити шляхом раціоналізації соціальних зобов'язань держави. Це можна зробити, якщо частину соціальних зобов'язань доцільно перевести на страхові принципи фінансування. Йдеться про страхове фінансування медичних послуг у рамках системи соціального

Таблиця 2. Видатки зведеного бюджету України на соціально-економічні складові, що найбільш повно фінансують розвиток людського капіталу

Показники	2009	2010	2011	2012	2013
ВВП номінальний, млн. грн.	913345	1082569	1316600	1500000	1687800*
Разом видатків зведеного бюджету, млн. грн., з них:	274156,4	307748,2	342690,3	413605,3	412060,6
культура	1366,3	1637,4	1921,7	2414,7	2460,1
освіта, наука та спорт**	18612,3	19997,8	20122,0	27308,8	25230,9
охорона здоров'я	5904,2	6135,1	7548,7	7046,8	9041,8
фізична культура і спорт	1017,1	1445,4	X	X	X
Видатки розвитку зведеного бюджету, млн. грн., з них:	39822,5	25680,4	62961,2	69435,9	40555,5
культура	20,7	24,5	66,2	103,5	36,2
освіта, наука та спорт**	1127,5	1464,7	1646,6	2693,2	2123,6
охорона здоров'я	397,3	197,0	885,7	794,8	282,1
фізична культура і спорт	10,1	10,9	X	X	X
Видатки у % до ВВП:					
культура	0,15	0,15	0,15	0,16	0,15
освіта, наука та спорт**	2,04	1,85	1,53	1,82	1,50
охорона здоров'я	0,65	0,57	0,57	0,47	0,54
фізична культура і спорт	0,11	0,13	X	X	X
Видатки у % до видатків зведеного бюджету					
культура	0,50	0,53	0,56	0,58	0,60
освіта, наука та спорт**	6,79	6,50	5,87	6,60	6,12
охорона здоров'я	2,15	1,20	2,2	1,70	2,19
фізична культура і спорт	0,38	0,47	X	X	X
Видатки розвитку у % до загальних видатків розвитку					
культура	0,05	0,09	0,11	0,15	0,09
освіта, наука та спорт**	2,83	5,70	2,62	3,88	5,24
охорона здоров'я	0,10	0,77	1,41	1,15	0,70
фізична культура і спорт	0,03	0,04	X	X	X

Розраховано за даними Держкомстату України. – Електронний ресурс. – Режим доступу: zakon.rada.gov.ua

* Прогноз

** 9 грудня 2010 року Міністерство освіти і науки реорганізоване в Міністерство освіти і науки, молоді та спорту України.

страхування. Зважаючи на те що сьогодні значна частина послуг охорони здоров'я і освітніх послуг надається на платній основі і ціни на такі послуги є доступними тільки для значної частини населення, переведення їх на страхові принципи могло б зробити їх більш доступними для населення із середніми та низькими доходами.

Другим напрямом може стати програма соціальної допомоги. Соціальна допомога – грошова допомога і допомога в натуральній формі, яка надається особам у кризовій ситуації (малозабезпеченість, бездоглядність, недієздатність, відсутність постійного житла, потреба в постійному догляді), а також для підтримки сімей із дітьми (по вагітності та пологах, при народженні дитини, по догляді за дітьми). Завданням соціальної допомоги є полегшення матеріального стану людей незалежно від їхньої трудової діяльності. До основних видів допомоги, що адмініструються органами праці та соціального захисту, населення належать: допомога сім'ям з дітьми відповідно до Закону «Про державну допомогу сім'ям з дітьми» від 20.11.92; державна допомога малозабезпеченим сім'ям; державна допомога інвалідам з дитинства та дітям-інвалідам; допомога малозабезпеченій особі, яка проживає з інвалідом 1 чи 2 групи внаслідок психічного розладу; субсидія на відшкодування витрат на оплату житлово-комунальних послуг та придбання скрапленого газу, твердого палива.

Як правило, програми соціальної допомоги не охоплюють на сто відсотків контингент населення, на який вони спрямовані, будь-якій програмі притаманні помилки «включення» та «виключення». Дані обстежень умов життя домогосподарств України свідчать про надто низький рівень охоплення бідного населення програмою адресної соціальної допомоги з мало-забезпеченості (серед населення, яке визначене бідним за відносним критерієм, лише 10% отримують адресну допомогу по малозабезпеченості, а серед населення, що має сукупні доходи нижче межі, яка дає право на отримання допомоги, – 23%). Дана ситуація зумовлюється такими чинниками: 1) не-доліками у методиці визначення сукупного доходу сім'ї для надання соціальної допомоги; 2) великими обсягами «тіньової» зайнятості (і відповідно «тіньового» доходу), що є причиною високого ступеня невідповідності реальним тих доходів, які зазначені у довідках, що надають в органи соціального захисту особи, які претендують на отримання допомоги; 3) психологічними настановами населення на отримання допомоги від держави (соціальний патерналізм); 4) відсутністю ефективної системи контролю за повнотою і достовірністю даних про добробут сім'ї, а також дієвої системи відповідальності за надання недостовірної інформації з боку претендентів на отримання допомоги; 5) відсутність ринкової конкуренції: споживачі послуг соціальної сфери позбавлені можливості вибору постачальника, сам постачальник позбавлений стимулів

підтримання на належному рівні і підвищення доступності та якості послуги.

Методика визначення нужденності сім'ї має більш реально враховувати чинники так званого економічного потенціалу сім'ї, до якого відносять трудові можливості членів домогосподарства самостійно забезпечувати свої потреби, нерухомість і транспортні засоби, які могли б, але не дають своїм власникам додатковий стійкий дохід. При цьому критеріями для надання допомоги мають бути такі: 1) середній розмір доходу на члена сім'ї нижче за встановлену межу; 2) відсутність нерухомості, накопичень, крупної земельної ділянки або майна, що може бути джерелом додаткового доходу; 3) наявність у сім'ї соціально вразливих категорій громадян (дітей-інвалідів, дітей-сиріт), що перебувають під піклуванням, самотні матері, вагітні жінки тощо.

Доцільно розвивати систему надання всіх видів допомоги «в одному вікні», перші результати впровадження якої в територіальних органах соціального захисту можна оцінити цілком позитивно. Це дає можливість скоротити час для збирання документів для одержувачів допомоги, уніфікує процедуру призначення допомоги, створює більш зручні та сприятливі умови для клієнтів і працівників відповідної служби.

Слід констатувати, що перехід до ринкових методів господарювання в Україні досі майже не поширювався на реформування системи послуг соціальної сфери. Вона залишається побудованою за принципом утримання постачальників, а не купівлі конкретних послуг. Підвищення адресності та якості надання соціальних послуг при раціональному використанні бюджетних коштів є одним із пріоритетів реформування системи соціального обслуговування України [3].

З огляду на зазначене вище необхідно зазначити, що гнучке та виважене застосування наведених заходів дозволить суттєво покращити процес забезпечення реалізації соціально-економічних гарантій, що спрямовані на інвестування людського капіталу.

Висновки

1. Прискорити процес розроблення державних соціальних стандартів і нормативів, передбачених Державним класифі-

катором, для чіткого визначення складових кожної соціальної послуги і розрахунку її вартості.

2. Встановлення розміру державної соціальної допомоги повинно здійснюватися на основі системи нормативів, це дасть змогу забезпечити адресність її спрямування.

3. Активізувати фінансовий контроль за наданням соціальної допомоги з метою результативного використання бюджетних коштів.

4. Необхідно визначити собівартість соціальних послуг, гарантованих державою на безплатній основі, соціально та економічно обґрунтувати форми і методи їх надання.

5. Розробити механізм переходу від однакових у країні соціальних гарантій до диференційованих по регіонах – це забезпечить єдиний підхід до формування місцевих бюджетів, що дасть змогу пом'якшити різницю у рівні доходів населення і підтримати необхідні стимули до їх підвищення за рахунок власних можливостей бюджету.

Список використаних джерел

1. Україна. Конституція. Постанова ВРУ від 28.06.96 №254/96-ВР // Відомості ВРУ. – 1996. – №30.
2. Україна. Міністерство праці та соціальної політики. Наказ «Державний класифікатор соціальних стандартів та нормативів» від 17.06.2002 №293.
3. Україна. Комітет з економічних реформ при Президентів України. Програма економічних реформ на 2010–2014 роки «Заможне суспільство, конкурентоспроможна економіка, ефективна держава» [Електрон. ресурс] – Режим доступу: http://www.president.gov.ua/docs/Programa_reform_FINAL_1.pdf
4. Василюк О.Д. Теорія фінансів: [підручник] / О.Д. Василюк – К.: НІОС. – 2003. – 416 с.
5. Карлін М.І. Бюджетна система України: [навч. посіб.] / М.І. Карлін. – К.: Знання, 2008. – 428 с.
6. Кочеміровська О.А. Основні напрями оптимізації системи соціального захисту в Україні: [аналітична доповідь] / О.А. Кочеміровська, О.М. Поліщук. – К., НІСД, 2012. – 54 с. [Електрон. ресурс] – Режим доступу: http://www.niss.gov.ua/public/File/2012_nauk_an_rozrobku_soczahyst.pdf

УДК 659075.0

О.Г. ГОНЧАРЕНКО,
к.е.н., доцент,

Пенітенціарна система як виробник матеріальних благ

Досліджено природу суспільних благ, які надаються Державною кримінально-виконавчою службою України в забезпеченні захисту декларованих інтересів особистості та втрат від злочинності, що на сучасному етапі є значущою загальнодержавною проблемою.

Ключові слова: суспільні блага, суспільно корисна праця, ресоціалізація, соціальна реабілітація.

Исследована природа общественных благ, которые предоставляются Государственной уголовно-исполни-

тельной системой Украины в обеспечении защиты декларированных интересов личности и потерь от преступности, что на современном этапе является значимой общегосударственной проблемой.

Ключевые слова: общественные блага, общественно полезный труд, ресоциализация, социальная реабилитация.

The article studies the nature of social goods which are given by the state criminal and executive service of Ukraine in providing the defense of a person's proclaimed interests and from the damage done through the crime. That makes the important state problem at the present time.

Keywords: social goods, social and useful work, resocialization, social rehabilitation.

Постановка проблеми. Сьогодні загально прийнято вважати, що однією з базових економічних функцій держави є забезпечення виробництва суспільних благ. Конкретизуючи діяльність держави по створенню суспільних благ, виділяють такі напрями: систему внутрішньої і зовнішньої безпеки; законодавчу діяльність держави (забезпечення правового порядку); систему державного управління (ефективна держава); соціальне забезпечення; освіта, охорона здоров'я, об'єкти інфраструктури (матеріально-технічна її частина, система водопостачання і очищення стічних вод, комунікації, дороги, порти, аеродроми, єдина енергосистема). Акцентуючи увагу саме на правоохоронній діяльності, важко не погодитися з думкою директора ФБР Р. Мюллера: «Злочинність – соціальна проблема, і тому вона стосується всього суспільства». В зв'язку з цим питання діяльності правоохоронних органів у боротьбі зі злочинністю і її оцінка цікавить не тільки юристів, а й економістів.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Проблема вивчення природи суспільних благ присвячено багато праць як закордонних, так і вітчизняних вчених (Я. Глинський [1], М. Домбровський [2], Є. Жильцов [3], Х. Зер [4], І. Зулькарнай [5], В. Квашиш [6], С. Кутуков [7]). Але серед вчених немає однозначної думки стосовно розуміння сутності суспільних благ, які надаються Державною кримінально-виконавчою службою України.

Однією з рис чистого суспільного блага є відсутність суперництва у його споживанні (nonrivalry in consumption): користування цим благом одним суб'єктом не зменшує його кількості, не погіршує якості для інших користувачів. Люди спільно користуються законодавчими актами, що регулюють освіту, охорону здоров'я, соціально-трудові відносини. Чисельність споживачів цих суспільних благ може зростати при стабільному рівні забезпеченості кожного з них. У кожній країні існує певна структура попиту та пропозиції благ. Частина з цих благ є чистими суспільними благами, інші блага є благами колективного або індивідуального споживання саме завдяки певній державній політиці. Зміна статусу блага відбувається, як правило, при кардинальній зміні

соціально-економічних умов життя в країні, зміні державної економічної політики. Найбільш характерними є перетворення благ із суспільних у колективні, а також у блага індивідуального споживання. Саме такі зміни статусу благ відбуваються в останнє десятиріччя в Україні.

Метою статті є вивчення природи суспільних благ і особливості їх надання Державною кримінально-виконавчою службою України.

Виклад основного матеріалу. Про необхідність надання державою суспільних благ писали ще А. Сміт, С. Мілль. Уперше комплексне дослідження природи суспільних благ було проведено італійським економістом У. Маццоллою ще в 1890 році, а вивчення їхнього змісту проходило в межах вивчення державних фінансів. Пізніше К. Вікселль, розвиваючи цю тему, показав, що розрив між граничними приватними і соціальними витратами може бути покритий за рахунок податків, а витрати по наданню суспільних благ відносяться до державних витрат, причому визначити потрібну їхню кількість можна лише політичним шляхом – через голосування. Є. Жильцов, характеризуючи сутнісний зміст суспільних благ, вказує на їх принципи відмінності від приватних благ, називаючи при цьому «суспільно-обов'язковий підхід до формування засобів на їх виробництво з допомогою примусового, державного оподаткування, поєданого з державною і суспільною формами організації надання і використання цих благ» [3].

Одним з економістів, чий вклад у розробку сучасної теорії суспільних благ вважається особливо вагомим, є Менкур Олсон. У своїй фундаментальній праці «Логіка колективної дії: суспільні блага і теорія груп» він всебічно проаналізував проблему надання суспільних благ у контексті діяльності груп людей, об'єднаних спільним інтересом. За Олсоном, «досягнення будь-якої спільної мети або задоволення якогось спільного інтересу означає, що для цієї групи надається суспільне, або колективне благо» [3].

Ще один економіст, чий внесок у розробку сучасної теорії суспільних благ важко переоцінити, Дж. Бюкенен, схоже, не вважав за необхідне дотримуватися у своїх працях якогось єдиного, чітко окресленого їх визначення. Тому в залежності від цілей дослідження можна знайти різні тлумачення суспільних благ: від будь-яких благ, які «група або спільнота індивідумів через ті чи інші причини вирішує виробляти за посередництва колективної організації», до неподільних на таких, що спільно споживаються, благ [5].

І. Зулькарнай [5], аналізуючи надання суспільних благ в різних моделях державного устрою, розглядає державу в якості фірми, яка надає суспільні послуги, і встановлює можливість споживача впливати на їх ціни. М. Домбровським [2] було виявлено парадокс незавершеної трансформації (синдром неефективної пострадянської і постсоціалістичної держави), тобто нездатність держави ефективно надавати суспільні блага з причини «спонтанної приватизації суспільних благ (наприклад, діяльність правоохоронних органів, яка

виходить з—під контроль держави, хоча цей контроль принципово є мандатом держави)».

За кордоном у кримінологів і економістів існують спільні для вивчення наукові напрямки: *economics of crime*, *economics of prisons*. Дослідження закордонних вчених в цих наукових галузях дозволяють суттєво доповнити наші уявлення про діяльність системи кримінальної юстиції (органів правопорядку) і виділити два ключові напрями в наукових дослідженнях, які проводяться: соціально-економічні і економіко-криміналістичні.

Перший напрям представлений роботами відомого норвежського кримінолога Н. Крісті. Його ідеї розділяють і підтримують В. Стерн, Х. Зер [4], серед російських дослідників Я. Гилянський [1]. Головним для них є питання про призначення тюремної системи і результатів її діяльності. Вони прийшли до висновку, що тюремне ув'язнення не захищає суспільство від злочинності по причині невірності трьох ключових проблем:

1) слабкої інформованості суспільства про стан справ в тюрмах (про дотримання прав і законних інтересів засуджених, а також режимних вимог і їх порушеннях);

2) обмеження економічних можливостей держави (державна може не мати достатньо фінансових ресурсів для створення умов утримання, які відповідають вимогам міжнародних правових актів; створені умови для утримання засуджених можуть бути кращі, ніж рівень життя законослухняних громадян);

3) відсутність чітко встановлених суспільством соціальних цілей (їх може бути декілька: ізолювати від суспільства, виправити, навчити корисному ремеслу, надати медичну допомогу) і передбачуваних соціальних наслідків тюремного ув'язнення (відбувши покарання, ці особи повертаються в суспільство уже збагачені тюремним досвідом, тому можуть стати більш схильними до злочинів; у той же час за час перебування в пенітенціарних установах закритого типу послаблюються сімейні і дружні зв'язки, втрачається повага до них оточуючих, втрачається можливість знайти житло і роботу).

Якщо перша проблема має більшою мірою юридичний характер, друга — економічний, то — третя поєднує в собі обидва аспекти підсилення виникненням соціальних аспектів.

Більш того, Н. Крісті [1], виходячи за межі юридичної науки, розглядає боротьбу зі злочинністю як «індустрію», тобто чисто економічну проблему. На його думку, боротьба зі злочинністю це постійний економічний процес, на який є не тільки попит зі сторони суспільства, а й бажання платити за нього, оскільки пов'язаний він пов'язаний з безпекою. Проте він і Х. Зер [4] вважають, що головна небезпека полягає не стільки в самій злочинності, скільки в тім, що засуджені, які знаходяться в ізоляції від суспільства, втрачають соціальні зв'язки, не можуть само реалізуватися після звільнення і, в кінцевому підсумку, знову повертаються в названі установи, забезпечуючи таким чином, постійний попит на їх послуги. Це навело Н. Крісті на «крамольну думку» про заці-

кавленість деяких держав в розвитку їх «каральних систем». Щоб протидіяти цьому процесу він пропонує встановити контроль за «небезпечними державами».

Другий напрям — економіко-криміналістичний, пов'язаний з роботами західних та російських вчених, які розглядали проблему «ціни» злочинності. Встановлення достатності і ефективності залучених ресурсів для забезпечення безпеки і захисту декларованих інтересів особистості, а також втрат від злочинності (прямих і непрямих) є вкрай значущою загальнодержавною проблемою. В. Квашисом було встановлено, що рівень злочинності, який склався в країні «з однієї сторони, показує рівень економічного впливу злочинності на державу і суспільство, а з другої — обґрунтованість політичних і управлінських рішень, які приймаються на основі такої інформації» [6]. Якщо, на думку західних економістів, в основі розрахунків «ціни» злочинів лежать три категорії збитків (прямі збитки, виробничі збитки, немонетарні втрати), тоді як В.К. Квашис вважає, що прямі збитки від злочинності складаються із втрат одноразового і/або довгострокового характеру [6]. Розміри втрат від злочинності в різні періоди часу і в різних країнах варіюються в широких межах і постійно зростають.

Головний висновок, до якого приходять дослідники в ході аналізу визначення «ціни» злочину, свідчать не тільки про соціальні наслідки, втрати, понесені суспільством в результаті протиправних дій, але і про можливий безпосередній вплив цих витрат на темпи економічного розвитку країни. Тому з боку суспільства потрібний постійний і ретельний контроль діяльності держави, правоохоронних органів, у тому числі і пенітенціарної системи.

З середини 1980-х років у наукових дослідженнях з'явився новий напрямок (інституціональний підхід), завдяки якому були об'єднані два раніше названих підходи. Ключовим моментом, навколо якого велась суперечка, стало визначення рентабельності тюрем. Можливість укладання контрактних угод агентів, а саме, держави і правопорушника, публічних та приватних тюрем і суспільства, стало основою цього підходу [6]. Найбільш значимою аналітичною роботою цього напрямку стала стаття Кеннета Л. Авіо «Економіка тюрем», де тюрми розглядалися «як фірми з диверсифікованою продукцією» в межах демократичних держав, тобто організації з диференційованим виробництвом. Це дозволило йому назвати два напрями скорочення державних витрат в цій галузі:

1) мінімізацію вартості застосування покарань, пов'язаних з ізоляцією і утриманням правопорушників в тюрмах, тобто заміну їх на покарання без ізоляції від суспільства, наприклад, перехід на систему грошово-кредитних штрафів, які розцінюються економістами в якості ринкового аналогу вироку;

2) проведення оцінки ефективності функціонування публічно керованих і приватних тюрем, а також приватизації перших в зв'язку з їх неефективністю. Якщо перший підхід переважно орієнтований на проблему скорочення числа засуджених, які утримуються в місцях позбавлення волі, то другий — на зниження державних витрат, підвищення еко-

номічної ефективності функціонування пенітенціарної системи в цілому за рахунок розвитку приватно-державного партнерства в цій сфері економічної діяльності.

Державна кримінально-виконавча служба України забезпечуючи реалізацію правоохоронних і соціально-економічних функцій виступає в якості важливого державного соціально-економічного інституту, тому її діяльність можна розглядати в макро- і мікроекономічному розумінні. В макроекономічному розумінні – це діяльність установ виконання покарань по наданню всієї сукупності послуг, пов'язаних з виконанням покарань, утримання під вартою осіб підозрюваних, звинувачених і засуджених в межах правового поля (Конституції України, бюджетного, цивільного, податкового і кримінально-виконавчого законодавства). В мікроекономічному розумінні під пенітенціарною економікою розглядається економічна діяльність державних підприємств установ виконання покарань, які створені в Державній кримінально-виконавчій службі України в організаційно-правових формах, які мають різну економічну основу і здійснюють виробничу діяльність по виробництву продукції, наданню послуг, виконанню робіт з обов'язковим залученням засуджених (ув'язнених) до суспільно корисної праці.

Макроекономічне розуміння пенітенціарної економіки супроводжувалось вивченням пенітенціарної системи в якості економічного суб'єкта з широкими правоохоронними і соціальними повноваженнями. Детальний аналіз послуг, які надає кримінально-виконавча система, показує, що вони відносяться в основному до суспільних і соціальних благ.

Надання послуг кримінально-виконавчою системою полягає в захисті суспільства від осіб, які раніше скоїли злочини, шляхом їх ізоляції від суспільства, забезпечення правопорядку і законності, охорони здоров'я і безпеки засуджених, а також персоналу, посадових осіб і громадян, які знаходяться на території установи виконання покарань, повною мірою відповідає основним характеристикам чистого суспільного блага. В установах виконання покарань містяться засуджені, які скоїли різні злочини, а саме 19,2% (або 28,8 тис. осіб) засуджені за розбій, грабїж та вимагання; 14,5% (або 21,8 тис. осіб) за злочини у сфері незаконного обігу наркотичних засобів; 11,1% (або 16,7 тис. осіб) за умисне вбивство, з них 5,6% (або 8,5 тис. осіб), які вчинили вбивство при обтяжуючих обставинах; 6,6% (або майже 10 тис. осіб) за нанесення умисного тяжкого тілесного ушкодження; 1,6% (або 2,5 тис. осіб) за зґвалтування. Серед засуджених майже 10% (або 13,2 тис. осіб) засуджені на строк понад десять років і 1798 осіб (1,2%) відбувають покарання у вигляді довічного позбавлення волі [8].

Характер послуг, які надає Державна кримінально-виконавча служба України дозволяє визначити її діяльність як монополістичну. Обсяги виробництва суспільних благ визначаються межами її державного фінансування. Своєчасне і повне бюджетне фінансування дозволяє не тільки стабілізувати, а й збільшувати їх обсяги виробництва та надавати їм нові якісні

характеристики. Пенітенціарна політика, яка проводиться державою спрямована на повагу прав і свобод громадян, гуманізацію виконання покарань, дотримання вимог українського законодавства і міжнародних (правил і конвенцій) правових актів відносно умов тримання осіб, які знаходяться під слідством і засуджених до позбавлення волі, а також їх відповідності. Крім того, необхідно враховувати і український менталітет, дотримання жорстких вимог, встановлених кримінально-виконавчим законодавством, існуючий суспільно-економічний і політичний устрій. Протягом тривалого періоду часу в нашій країні існувала думка, що при вільному споживчому виборі не знайдеться достатньої кількості фірм готових надавати це благо на ринок в достатньому обсязі і на тих же умовах, що і державні підприємства установ виконання покарань. На початку 1990-х років велись дискусії про утворення приватних тюрем. Передбачалося, що їх створення дозволить вирішити ряд економічних і організаційних проблем, тим більше що позитивний досвід їх функціонування мали Великобританія, Швеція, Австралія, Японія та США.

Кримінально-виконавча служба України надає також соціально значимі суспільні блага, які різноманітні за своїм призначенням. Зміст сучасної кримінально-виконавчої політики пов'язаний з розвитком і примноженням людського капіталу, здійсненням соціальної реабілітації засуджених. Соціальна реабілітація засуджених припускає цілеспрямовану дію на зниження ризику скоєння ними злочинів і надання допомоги в питання становлення їх законослухняними громадянами. Все це дозволяє розглядати діяльність кримінально-виконавчої служби не тільки як інституту боротьби зі злочинністю, але і як одну зі сторін життя суспільства. «Саме тут проходить найбільший вплив на правове і моральне обґрунтування покарання, соціально-правовий стан особистості в суспільстві, характер, поступливість суспільного устрою, економічний і політичний стан держави» [3]. Більш того, на думку С.А. Кутукова [7] сучасний виправний заклад – це важливий державний соціальний інститут, в якому в цілому узаконений набір інструментів, які передбачають ресоціалізацію правопорушника. Людині, яка відбуває покарання законом надано право на отримання освіти, професії, охорону здоров'я, соціальний і правовий захист, які дозволяють після звільнення адаптуватися до умов нормального життя. Необмеженість користування цими благами поєднується з індивідуальним характером їх споживання, в той же час завдяки їх наявності забезпечується довгострокова суспільна перевага.

Висновки

Аналізуючи вищевикладене, можна зробити такі висновки:

1. Однією з базових економічних функцій держави є забезпечення виробництва суспільних благ, які реалізуються через систему внутрішньої і зовнішньої безпеки; законодавчу діяльність держави; систему державного управління; соціальне забезпечення; освіта, охорона здоров'я, об'єкти соціальної інфраструктури.

2. Зміна статусу блага відбувається при кардинальній зміні соціально-економічних умов життя в країні, зміні державної економічної політики, тому відбувається перетворення благ із суспільних у колективні, а також у блага індивідуального споживання.

3. Нездатність держави ефективно надавати суспільні блага з причини «спонтанної приватизації суспільних благ (наприклад, діяльність правоохоронних органів, яка виходить з-під контролю держави, хоча цей контроль принципово є мандатом держави)».

4. Наукові напрями: *economics of crime*, *economics of prisons* доповнюють уявлення про діяльність системи кримінальної юстиції (органів правопорядку) і виділяють два ключові напрями наукових досліджень: соціально-економічні і економіко-криміналістичні.

5. Сучасний виправний заклад – це важливий державний соціальний інститут, в якому узаконений набір інструментів, які передбачають ресоціалізацію правопорушника.

Список використаних джерел

1. Гилинський Я. Предисловие ко 2-му изданию книги Н. Кристи «Борьба с преступностью, как индустрия» / Я. Гилинский. – М.: РОО «Центра содействия реформе уголовного правосудия», 2001. – 224 с.
2. Домбровский М. Роль государства в постиндустриальной экономике / М. Домбровский // Общество и экономика, 2006. – №5. – С. 115–121.
3. Жильцов Е.Н. Экономика общественного сектора и некоммерческих организаций: Учебное пособие / Е.Н. Жильцов. – М.: Изд-во МГУ, 1995. – 127 с.
4. Зер Х. Восстановительное правосудие: новый взгляд на преступление и наказание. Пер. с англ. Под ред. Л. Карнозовой и С. Пашина / Х. Зер. – М.: центр «Судебно-правовая реформа», 2002. – 324 с.
5. Зилькарнай И. Государство как форма по предоставлению общественных услуг / И. Зилькарнай // Общество и экономика, 2006. – №5. – С. 74–115.
6. Квашиш В. «Цена» преступности как криминологическая проблема / В. Квашиш // Уголовное право, 2008. – №6. – С. 94–102.
7. Кутуков С.А. Уголовно-исполнительная система как часть общества: социальные функции и проблемы взаимодействия / С.А. Кутуков // Уголовно-исполнительная система: право, экономика, управление, 2008. – №1. – С. 115–126.
8. Загальна характеристика ДПтС України [Електрон. ресурс] Державна пенітенціарна служба України. – URL: <http://www.kvs.gov.ua/peniten/control/main/uk/publish/article/628075>.

Л.Л. КУШНІР,

к.е.н., доцент, Полтавський університет економіки і торгівлі

Інституціонально-ресурсне забезпечення проектної доктрини розвитку вітчизняної економіки: ретроспективний аналіз

Здійснено аналіз державних заходів з інституціонально-ресурсного забезпечення розвитку економіки радянського періоду. Показана ключова роль конституційного супроводу в запровадженні проектного методу розвитку народного господарства. Обґрунтовується необхідність застосування елементів проектной доктрини в системі державного регулювання національної економіки України.

Ключові слова: проектна доктрина, інституціональне забезпечення національної економіки, ресурсне забезпечення національної економіки, державне планування, стратегічні цілі, сталий розвиток.

Осуществлен анализ государственных мероприятий по институционально-ресурсному обеспечению развития экономики советского периода. Показана ключевая роль конституционного сопровождения во внедрении проектного метода развития народного хозяйства. Обосновывается необходимость применения элементов проектной доктрины в системе государственного регулирования национальной экономики Украины.

Ключевые слова: проектная доктрина, институциональное обеспечение национальной экономики, ресурсное обеспечение национальной экономики, государственное планирование, стратегические цели, устойчивое развитие.

The analysis of state measures concerning institutional and resource providing of economy development during Soviet period was done in the article. It was shown the key role of constitutional accompaniment in implementation of project method in national economy development. The necessity of project doctrine elements adaptation in the state regulation system of national economy in Ukraine was grounded in the research.

Keywords: project doctrine, institutional providing of national economy, resource providing of national economy, state planning, strategic goals, stable development.

Постановка проблеми. Протягом двох останніх десятиліть наше суспільство, скероване за неоліберальною моделлю економічного розвитку, неухильно віддалялося від

можливості вирішення своїх проблем на основі проектно́ї доктрини ведення суспільного господарства, яка в законодавчому порядку передбачає практику його стратегічного планування. Домінування так званого Вашингтонського консенсусу, нерозуміння того, що вік ринкового фундаменталізму давно минув, сприяли глибокому укоріненню в економічній політиці української держави ідеї необмеженої лібералізації суспільного господарства. Такий стан речей українською позначився на самій ідеології державного управління, роль якого нині зведена лише до різних форм бюджетної підтримки, з чим принципово не можна погодитися.

У вітчизняній академічній науці з приводу механізму формування прогресивних поступальних змін у суспільстві ще донедавна панував прагматичний комплексний підхід, згідно з яким досягти закономірної сталості у розвитку країни можливо лише шляхом збалансованої підтримки всіх основних сфер життєдіяльності — екологічної, економічної і соціальної. Ретроспективний аналіз засвідчує, що в економічній науці і господарській практиці радянської доби така концепція йменувалася «комплексним», «збалансованим» або «пропорційним» розвитком і була підкріплена науковою організацією системою загальнодержавного, або (як прийнято говорити нині) стратегічного планування.

Нині наукову основу проектного підходу у державному управлінні національною економікою складає теорія (концепція) сталого розвитку — сучасний різновид проектно́ї доктрини. Скомпільована західними науковцями на основі центральної ідеї теорії комплексного розвитку народного господарства СРСР і запропонована у статусі інтелектуальної інновації, теорія сталого розвитку, на жаль, ще не знайшла застосування в сучасній практиці вітчизняного державного управління, незважаючи на те, що отримала загальний схвальний відгук українських науковців. Головна причина непопулярності проектного методу розвитку суспільного господарства — повне домінування в Україні приватних інтересів великого капіталу над інтересами суспільства та неготовність переходу до публічного планування розвитку національної економіки, яке йде врозріз із проголошеним неоліберальним курсом. Розрізнені інфраструктурні проекти, що реалізуються в країні сьогодні, не є елементом стратегічного планування в його дійсному розумінні. Їхній організаційний вплив на економіку практично не відчутний. Однак і збільшення кількості подібних проектів навряд чи приведе до трансформації неоліберальної (за своєю суттю) ідеології державного управління в цілісну проектно́ю доктрину сталого розвитку національної економіки України. Очевидно, тут потрібен інший підхід.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Проблемі переходу вітчизняної економіки на принципи сталого розвитку в його сучасній інтерпретації присвячено праці багатьох відомих українських вчених, серед яких О. Алімов, О. Білорус, А. Даниленко, Б. Данилишин, М. Згуровський, В. Трегубчук, А. Шапар та багато інших. Особливе місце у переліку праць з даної проблематики посідає колективна моно-

графія об'єднаного інституту економіки НАНУ «Економічний розвиток України: інституціональне та ресурсне забезпечення» [2]. Однак і в цьому спеціальному дослідженні питанню відновлення практики стратегічного планування суспільного господарства присвячено обмаль місця. Унікальним явищем у даному контексті слід вважати вихід монографії В. Горбуліна і А. Качинського «Стратегічне планування: вирішення проблем національної безпеки» [1]. Але все, що стосується інституціонально-ресурсного забезпечення можливого переходу на проектно́ю доктрину розвитку, особливо в частині сучасного звернення до вітчизняного досвіду радянського періоду, не потрапило до кола інтересів вітчизняних дослідників, управлінців та політиків. Актуальність такого звернення, що послідовно обґрунтовується автором у циклі публікацій [14–16], набула подальшого підкріплення у статті.

Мета статті — ретроспективний огляд державних заходів з інституціонально-ресурсного забезпечення розвитку економіки радянського періоду, дослідження змісту конституційного супроводу в запровадженні проектного методу розвитку народного господарства, внесення пропозицій щодо можливості застосування елементів проектно́ї доктрини в системі державного регулювання національної економіки України.

Виклад основного матеріалу. Як зазначалося в одній із попередніх публікацій автора [16], починаючи приблизно з 1926–1927 років і до кінця існування економіки радянського періоду (1980-ті роки) сталість в її розвитку підтримувалася завдяки активному використанню у практиці державного управління проектно́ї основи та існуванню централізованої системи ресурсного забезпечення. Методологічним підґрунтям для їхнього запровадження виступила теоретична концепція загальнодержавного планування будівництва народного господарства (проектна доктрина розвитку).

Зазнавши серйозної перевірки господарською практикою впродовж багатьох десятиліть, державне проектування розвитку економіки в СРСР у період свого розквіту 1970–1980-х років вийшло далеко за рамки державної політики і глибоко проникло у сферу міжнародних відносин. Слідом за СРСР проектно́ю метод розвитку економіки набув широкого застосування як у соціалістичних країнах, так і в країнах із ринковою економікою: національне планування в тій чи іншій формі стало невід'ємною складовою системи державного регулювання національних економік США, Канади, Великобританії, Франції, Китаю, Індії, Японії, Бразилії, Південній Кореї та інших країн. При цьому на відміну від нашої країни, де починаючи з кінця 1980-х років державне планування стало розглядатися як пережиток командно-адміністративної економіки, західна наука управління ще із середини ХХ ст. стала трактувати планування як невід'ємний елемент будь-якої економічної системи і не припиняла його вивчення.

Ось і нині в зарубіжних країнах державному плануванню приділяється підвищена увага, про що може свідчити цілий ряд спеціалізованих періодичних видань, присвячених виключно аспектам планування: стратегічного, економічного,

територіального й ін. Як відзначають фахівці, за останні декілька років у видавництвах зарубіжних країн стали виходити у світ видання, повністю присвячені правовим аспектам планування. В їхньому числі – Великобританія, де в 2004–2008 роках була проведена реформа законодавства про планування [12, с. 39].

Таким чином, починаючи з другої половини XX ст. планування національної економіки стало загальноновизнаним інститутом у системі її державного регулювання, і як елемент цієї системи продовжує зміцнювати свої позиції. Незважаючи на це, на теренах колишнього СРСР продовжують мусувати тезу, що відновлення інституційних засад планової економіки як основи економічної системи неможливе і недоцільне [11, с. 24], з чим не можна погодитися.

Для економічної системи радянського періоду саме державне планування було засадничим принципом у досягненні проектних цілей. У змістовному сенсі вітчизняні соціально-економічні проекти цього періоду «відрізнялися абсолютною реалістичністю і базувалися на погодженому державному плануванні, фінансуванні, контролі та, що особливо важливо, на реальній відповідальності... управлінців за кінцеві результати в процесі реалізації проекту» [17, с. 896]. Правовою основою для переходу до проектної доктрини розвитку економіки радянського періоду і формування джерел її ресурсного забезпечення виступив конституційний супровід.

У ст. 49 Конституції Радянської Росії від 1918 року вперше проголошується, що до питань загальнодержавного відання належить «установлення основ і загального плану всього народного господарства й окремих його галузей...» [13, с. 251]. Перша українська Конституція, що закріплювала принципово нові правові основи інституціонально-ресурсного забезпечення розвитку національної економіки, була прийнята у Харкові в 1919 році [6]. Конституція СРСР від 1924 року у ст. 1 проголошувала, що до відання СРСР в особі його верховних органів у тому числі належить «установлення основ і спільного плану всього народного господарства Союзу, визначення галузей промисловості й окремих промислових підприємств, які мають загальносоюзне значення, укладення концесійних договорів, як загальносоюзних, так і від імені союзних республік; встановлення загальних основ землеустрою і землекористування, а так само користування надрами, лісами і водами по всій території Союзу Радянських Соціалістичних Республік» [13, с. 266–267]. Аналогічним чином згадує плани народного господарства Конституція РРФСР від 1925 року [5].

Друга харківська Конституція України від 1929 року [9] у ст. 4 де-юре закріпила організаційне оформлення системи інституціонально-ресурсного забезпечення розвитку національної економіки на засадах повної соціалізації ресурсів. Статтею 30 конституційного документа до відання Всеукраїнського центрального виконавчого комітету було віднесено «загальне керівництво у всіх галузях державного, господарського й культурного будівництва; затвердження бюджету Української соціалістичної радянської республіки; встанов-

лення плану всього народного господарства й окремих його галузей на території Української соціалістичної радянської республіки, відповідно до передбачених у... Конституції Союзу радянських соціалістичних республік основ і загального плану всього народного господарства Союзу радянських соціалістичних республік» [9].

Конституція СРСР від 1936 року відіграла особливу роль в інституціоналізації системи ресурсного забезпечення національної економіки радянського періоду. Стаття 11 цього документа встановлює, що «господарське життя СРСР визначається і спрямовується державним народногосподарським планом в інтересах збільшення суспільного багатства, неухильного підняття матеріального і культурного рівня трудящих, зміцнення незалежності СРСР та посилення його обороноздатності» [13, с. 287]. Віданню СРСР в особі його найвищих органів державної влади та органів державного управління підлягають встановлення народногосподарських планів СРСР, затвердження єдиного Державного бюджету СРСР і звіту про його виконання, а також основ користування землею, надрами, лісами та водами (ст. 14) [13, с. 288–289]. Конституція РРФСР від 1937 року повністю повторює норми союзної Конституції [3].

Конституція УРСР від 1937 року також була розроблена у повній відповідності до Конституції Радянського Союзу 1936 року, тому в ст. 11 майже дослівно відтворює її зміст, цитований абзацом вище. У ст. 19 означеної Конституції УРСР сказано, що до відання Української Радянської Соціалістичної Республіки в особі її найвищих органів державної влади та органів державного управління, окрім іншого, належать: «затвердження народногосподарського плану Української РСР; затвердження державного бюджету Української РСР і звіту про його виконання» [7].

Нарешті, Конституція СРСР 1977 року [4] та Конституція УРСР 1978 року [8] також збігаються за змістом тих норм, які закріплюють положення про використання плану в системі державного регулювання розвитку суспільного господарства. Зокрема, в Конституції УРСР ці нормативні аспекти сформульовані так: «Керівництво економікою здійснюється на основі державних планів економічного і соціального розвитку, з урахуванням галузевого і територіального принципів, при поєднанні централізованого управління з господарською самостійністю й ініціативою підприємств, об'єднань та інших організацій. При цьому активно використовуються господарський розрахунок, прибуток, собівартість, інші економічні підйоми і стимули» (ст. 16) [8].

Згідно зі ст. 26 плановий характер має не лише управління економікою, а й управління наукою: «Відповідно до потреб суспільства держава забезпечує планомірний розвиток науки і підготовку наукових кадрів, організує впровадження результатів наукових досліджень у народне господарство та інші сфери життя» [8].

Особливий інтерес щодо формулювання й інституціонального підкріплення завдань сталого розвитку вітчизня-

ного суспільства в умовах ринку викликає ст. 18 Конституції УРСР 1978 року, яка проголошує: «В інтересах нинішнього і майбутніх поколінь в Українській РСР здійснюються необхідні заходи для охорони і науково обґрунтованого, раціонального використання землі та її надр, водних ресурсів, рослинного і тваринного світу, для збереження в чистоті повітря і води, забезпечення відтворення природних багатств і поліпшення середовища, яке оточує людину» [8].

Отже, правовою основою проектної доктрини розвитку економіки радянського періоду і формування джерел її ресурсного забезпечення упродовж всього періоду дії виступав чіткий конституційний супровід. У змістовному сенсі вітчизняні соціально-економічні проекти цього періоду відрізнялися повною реалістичністю і базувалися на державному плануванні, фінансуванні, контролі та реальній юридичній відповідальності управлінців за результати реалізації проектів. Згідно конституційних норм, відтворення фактично всіх видів економічних ресурсів проголошувалося однією з найважливіших функцій держави, що принципово важливо для сталого розвитку сучасної економіки України.

Висновки

Повернення до економічного проектування і стратегічного планування в системі державного регулювання розвитку національної економіки України має виняткове значення. Використання цих методів у державному управлінні дозволяє взяти під контроль фундаментальну для будь-якої національної економіки проблему ресурсних й інституціональних обмежень її розвитку. Як переконує світовий досвід, перехід до проектної доктрини управління системою національної економіки є об'єктивною закономірністю, яка в нашій країні в результаті прискореного формування ринкових відносин була зруйнована.

Проведений вище аналіз дозволяє констатувати, що інституціонально-ресурсне забезпечення сталого розвитку економіки радянського періоду було дієвим завдяки реалістичному формулюванню та неухильному дотриманню стратегічних цілей розвитку країни, закріплених в її основному законі (конституції). Це переконує в доцільності відновлення тих правових норм, які необхідні для запуску механізму державного проектування соціально-економічного розвитку країни. У зв'язку з цим, перш за все, слід ставити питання про обов'язковість загальнодержавних проектних документів, що вирішується формою їх юридичного закріплення в Конституції України.

Звичайно, думка про відновлення в Україні конституційного інституту планування (після 20 років політики необмеженої лібералізації суспільного господарства) напевне викличе сьогодні цілком типовий контраргумент знавців конституційних норм, який полягає в наступному. «Якщо порівняти конституційні положення про основи економіки різних держав, то присутню в них пряму вказівку на планування як основу економічної системи ми зустрінемо так само рідко, як і пряму вказівку на ринкову економіку» [10, с. 88]. Однак ми маємо власний досвід у цій справі, який доводить необхідність й

ефективність закріплення проектної доктрини розвитку вітчизняного суспільства в конституції. В цьому якраз і полягає специфіка нашої країни та багатьох інших країн на теренах колишнього СРСР. Проектна доктрина розвитку національної економіки та її невід'ємна складова – державне планування та прогнозування, знову набувають актуальності, хоча і вимагають приведення їх у відповідність до сучасної ситуації. Як показує весь світовий досвід, державне планування являється найефективнішим інструментом держави з організації власної діяльності, оскільки вимагає від органів управління єдиного підходу на всіх рівнях і закріплення єдиних організаційних принципів. Публічне державне планування відповідає традиції нашої держави. У поєднанні з належним ресурсозабезпеченням воно здатне консолідувати необхідний кредит довіри громадян до уряду країни, що особливо важливо для формування засад політики сталого розвитку в епоху хронічного ресурсного дефіциту та глобальної екологічної кризи, на порозі якої стоїть сьогодні світ.

Список використаних джерел

1. Горбулін В.П. Стратегічне планування: вирішення проблем національної безпеки: [монографія] / В.П. Горбулін, А.Б. Качинський. – К.: НІСД, 2010. – 288 с.
2. Економічний розвиток України: інституціональне та ресурсне забезпечення: [монографія] / О.М. Алімов, А.І. Даниленко, В.М. Трегубчук та ін. – К.: Об'єднаний інститут економіки НАН України, 2005. – 540 с.
3. Конституция (Основной закон) Российской Советской Федеративной Социалистической Республики (утверждена постановлением Чрезвычайного XVII Всероссийского Съезда Советов от 21 января 1937 г.) [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: http://constitution.garant.ru/history/ussr-rsfsr/1937/red_1937/3959896/chapter/2/#200.
4. Конституция (Основной закон) Союза Советских Социалистических Республик (принята на внеочередной седьмой сессии Верховного Совета СССР девятого созыва 7 октября 1977 года) [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: http://constitution.garant.ru/history/ussr-rsfsr/1977/red_1977/5478733/
5. Конституция РСФСР // СУ РСФСР. – 1925. – №30. – Ст. 218.
6. Конституция Украинской Социалистической Советской Республики, утверждённая Всеукраинским съездом Советов в заседании 10 марта 1919 года и принятая в окончательной редакции Всеукраинским Центральным Исполнительным Комитетом в заседании 14 марта 1919 года [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://law.at.ua/load/3-1-0-5>
7. Конституція (Основний закон) Української Радянської Соціалістичної Республіки [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/001_001
8. Конституція (Основний закон) Української Радянської Соціалістичної Республіки, прийнята позачерговою сьомою сесією Верховної Ради Української РСР дев'ятого скликання 20 квітня 1978 року [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/888-09/ed19780420>

9. Конституція (Основний закон) Української соціалістичної радянської республіки, затверджена Постановою XI Всеукраїнського з'їзду рад робітничих, селянських і червоноармійських депутатів від 15 травня 1929 року [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://law.at.ua/load/3-1-0-4>

10. Кудряшова Е.В. Государственное планирование в современной России: правовые аспекты / Е.В. Кудряшова // Актуальные проблемы российского права. – 2010. – №3. – С. 83–94.

11. Кудряшова Е.В. Правовое регулирование государственного планирования в советский период / Е.В. Кудряшова // История государства и права. – 2009. – №21. – С. 23–24.

12. Кудряшова Е.В. Публичное планирование: прошлое и настоящее / Е.В. Кудряшова // Вопросы экономики и права. – 2010. – №8. – С. 38–41.

13. Кукушкин Ю.С. Очерк истории Советской Конституции / Ю.С. Кукушкин, О.И. Чистяков. – 2-е изд., доп. – М.: Политиздат, 1987. – 367 с.

14. Кушнір Л.Л. Інституціоналізація управління національною економікою України на засадах сталого розвитку / Л.Л. Кушнір // Вісник Прикарпатського університету. Серія: Економіка. – 2012. – Вип. 9. – С. 106–111.

15. Кушнір Л.Л. Методологічні засади та ресурсні обмеження економічного проектування в Україні / Л.Л. Кушнір // Вісник Житомирського державного технологічного університету. – 2012. – №2 (60). – С. 212–217. – [Серія: «Економічні науки»].

16. Кушнір Л.Л. Теоретичне підґрунтя та основні закономірності розвитку системи ресурсного забезпечення національної економіки Радянського періоду (1917–1933) / Л.Л. Кушнір // Науковий вісник Полтавського університету економіки і торгівлі. – 2011. – №3 (48). – С. 252–264. – [Серія: «Економічні науки»].

17. Ромашов Р.А. Приоритетные национальные проекты: миф или политико-правовая реальность / Р.А. Ромашов // Научные труды РАУОН. – 2007. – Вып. 7. Том 2. – С. 896.

Н.П. СКРИГУН,
к.е.н., доцент, Національний університет харчових технологій,
М.В. КОЧМАРУК,
студентка, Національний університет харчових технологій,
Л.В. КАПІНУС,
к.е.н., доцент, Національний університет харчових технологій

Сутність мотивації як важливого чинника впливу на поведінку споживача

Розглянуто наукові підходи до вивчення сутності мотивації, досліджено схеми мотиваційного процесу потенційного споживача. На підставі досліджень виділено чинники, за допомогою яких маркетологи можуть впливати на процес мотивації.

Ключові слова: мотивація, стимули, мотиви, індивідуальні потреби.

Рассмотрены научные подходы к изучению сущности мотивации, исследованы схемы мотивационного процесса потенциального потребителя. На основании исследований выделены факторы, с помощью которых маркетологи могут влиять на процесс мотивации.

Ключевые слова: мотивация, стимулы, мотивы, индивидуальные потребности.

Different scientific approaches were investigated to the study of the nature of motivation, examined various schemes of motivational process of potential consumer. On the basis of researches were selected the factors by which marketers can influence the process of motivation.

Keywords: motivation, incentives, motivation, individual needs.

Постановка проблеми. Різноманіття товарів та послуг на сучасному ринку вимушує продавців шукати способи виділення своїх товар чи послуг серед аналогів. Для вирішення

цього завдання потрібно, перш за все виявити та зрозуміти істинні мотиви поведінки споживачів, прослідкувати логіку, якою вони керуються при виборі товару чи послуги. Для вирішення цього завдання маркетологам необхідно сформулювати ефективні методи мотивації потенційних споживачів саме для свого товару чи послуги. Знаючи мотивацію споживача та володіючи способами впливу на неї, маркетологи зможуть вдало позиціонувати товар та спрямувати маркетингові комунікації так, щоб вони спонукали потенційних споживачів купити запропонований підприємством товар чи послугу.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Дослідженнями основних понять та положень теорії мотивації займалися такі вчені: В.А. Аверин, І.Е. Альошина, Е.Н. Голубков, Ж. Готфруа, Е.П. Ільїн, В.І. Ковальов, В.І. Ковальова, В.Н. Куніцина, Д. МакКлелланд, А. Маслоу, С.Л. Рубінштейн, З. Фрейд, В.Д. Шадріков, Д. Шварц.

Вчені обґрунтовано доводили свої підходи до визначення сутності мотивації, які мають свої переваги та недоліки. З урахуванням розвитку маркетингових інструментів на поведінку споживача є актуальною необхідність комплексного розгляду цієї категорії з точки зору психології, менеджменту, маркетингу. Тому потрібен комплексний підхід до визначення сутності мотивації, аби гнучко реагувати на зростаючі вимоги споживачів до представлених на ринку товарів з урахуванням мотивів, що керують покупцями.

Метою статті є уточнення сутності мотивації як важливого чинника впливу на поведінку споживачів задля створення ефективного комплексу просування товарів на ринку.

Виклад основного матеріалу. Дослідження показали, що мотивацію можна розглядати у двох проявах: як процес та як механізм. Мотивація як процес – це емоційно-чуттєве співставлення покупцем своєї потреби з образом зовнішнього предмета [6].

Мотивація як механізм – це внутрішній психологічний механізм людини, який виявляє та впізнає предмет, який відповідає певній потребі і викликає діяльність людини, яка спрямована на отримання даного предмета, за умови, що він відповідає потребі [6].

Мотивація широко досліджується впродовж багатьох років вітчизняними та іноземними вченими, які розглядають її з точки зору психології, менеджменту, маркетингу та економіки. Проте суть самого поняття «мотивація» не змінюється залежно від того, через призму якої науки воно розглядається.

На основі критичного аналізу існуючих поглядів було виокремлено три основних підходи щодо суті мотивації та систематизовано визначення мотивації до кожного з них (див. табл.). Кожен з цих підходів став результатом аналізу багатьох окремих визначень мотивації та підходів до розгляду цього поняття. Зазначені підходи мають своїх прихильників, які шляхом тривалих досліджень доводили свої погляди на мотивацію.

Усі зазначені підходи є повноцінно обґрунтованими та пояснюють мотивацію з різних поглядів, саме тому важливо

дослідити можливі взаємодії цих теорій, які можуть ширше розкрити суть поняття «мотивація».

Вітчизняні вчені І.І. Тимошенко, О.С. Соснін [19] розглядають мотивацію як сукупність внутрішніх і зовнішніх рушійних сил, які спонукають людину до діяльності, а також окреслюють межі та форми цієї діяльності, надають їй спрямованість, орієнтовану на досягнення визначених цілей. При встановленні суті мотивації вдало скомбіновано два перших підходи Ж.О. Андрійченко [2], яка розуміє під мотивацією вид організаційної діяльності з формування та реалізації поведінки працівників, мотивованої економічними інтересами. Вчена виділяє складові процесу мотивації: інтереси, мотиви, стимули: матеріальні, соціальні, моральні (тобто характеризує мотивацію як процес (2 підхід), заодно виокремлюючи внутрішні фактори мотивації (1 підхід)).

На наш погляд, неможливо виділити одного абсолютно вірного підходу, який би пояснив мотивацію цілком точно, тому важливо правильно комбінувати різні підходи до вивчення цього поняття та адаптувати їх до конкретних умов, адже кожен окремий випадок потребує різних підходів мотивування залежно від об'єкту мотивації.

На наш погляд, мотивація – це сукупність тих внутрішніх та зовнішніх чинників, рушійна сила яких здійснює вплив на індивіда та спонукає його до певної діяльності, результатом якої є задоволення його індивідуальних потреб.

Мотивація в маркетингу спрямована на споживача, тобто конкретну особистість. Не існує двох абсолютно однакових

Наукові підходи до визначення сутності поняття «мотивація»

Наукові підходи до визначення мотивації	Вчені	Визначення терміну «мотивація»
Мотивація як внутрішні фактори, що детермінують поведінку людини	С. Занюк [8]	Сукупність спонукальних факторів, які визначають активність людини (мотиви, потреби, ситуативні фактори, що детермінують поведінку людини)
	А.О. Старостіна, О.В. Зозульов [18]	Внутрішня сила, що спонукає індивіда до дії
	Л. Е. Орбан-Лембрик [14]	Сукупність причин психологічного характеру (система мотивів), які зумовлюють поведінку і вчинки людини, їх початок, спрямованість і активність
	В.Н. Дружинін [7]	Сукупність психічних процесів, які надають поведінці енергетичного імпульсу та загальної спрямованості
	Х. Хекхаузен [20]	Численні процеси та явища, суть яких зводиться до того, що жива істота обирає свою поведінку виходячи з її очікуваних наслідків, і керує нею в аспекті її спрямування і витрат енергії
	В.П. Сладкевич [17]	Сукупність рушійних сил, які спонукають людину до виконання певних дій; процес свідомого вибору людиною того чи іншого типу дій, які визначаються комплексним впливом зовнішніх і внутрішніх факторів (відповідно стимулів і мотивів)
Мотивація як процес зовнішнього впливу на поведінку людини	Б.М. Генкін [4]	Вплив на поведінку людини для досягнення особистих, групових і суспільних цілей
	О.Г. Шпикуляк [22]	Створення умов для всебічного заохочення, спонукання до результативної праці
	В.Д. Шапіро [21]	Процес стимулювання когось-небудь до діяльності, спрямованої на досягнення цілей організації
Мотивація як психологічний стан людини, що детермінує її поведінку	В.Є. Куриляк [12]	Готовність докласти максимальних зусиль для досягнення організаційних цілей (мети), зумовлена здатністю цих зусиль задовольнити певну індивідуальну потребу
	Е. Кірхлер, К. Родлер [15]	Як готовність індивіда прикладати значних зусиль для досягнення цілей організації за умови, що ці зусилля сприяють задоволенню його потреб
	Л.О. Верещагіна, І.М. Кареліна [3]	Процес психічної регуляції, що впливає на спрямування діяльності та кількість енергії, що мобілізується для виконання цієї діяльності

людей, тому потрібно дослідити їхні особистісні характеристики та порівняти їх з характеристиками мотивів задля того, аби сформулювати цільові сегменти та розробити універсальні стратегії мотивації для кожного з них.

Встановлено, що існує два підходи до визначення мотивації на основі дослідження особистості. Перший підхід характеризує мотивацію як сукупність різноманітних зовнішніх та внутрішніх чинників, які здійснюють вплив на поведінку людини та стимулюють до певних дій. Одним з найяскравіших прихильників даного підходу є французький психолог та політичний діяч Ж. Годфруд, який у своїй праці «Що таке психологія» стверджує: «Мотивація – це сукупність факторів, що визначають поведінку. Це поняття описує відношення, що існує між дією і причинами, які його пояснюють або виправдовують» [5]. Та найбільш повно описав та доповнив даний підхід В.Д. Шадріков [1], який стверджує, що мотивація обумовлена потребами, цілями особистості, рівнем домагань, ідеалами, умовами діяльності (як об'єктивними, так і суб'єктивними – знаннями, вміннями, здібностями, характером), світоглядом, переконаннями, спрямованістю особистості тощо. Тобто прихильники цього підходу вважають, що людина приймає рішення виключно на підставі внутрішніх, психологічних факторів та індивідуальних особливостей особистості.

Згідно з другим підходом мотивація розглядається як внутрішньо-психологічне утворення, як процес, що підтримує психічну активність людини за певних умов та на певному рівні. Цей підхід був розроблений та удосконалювався переважно радянськими, російськими та українськими вченими. Основоположником другого підходу можна вважати В.Н. Куніцину, яка схилилася до думки, що «мотивація – це процес психічної регуляції, що впливає на напрямок діяльності і кількість енергії, що мобілізуються для виконання цієї діяльності» [11]. Трохи пізніше В.І. Ковальов висловила теорію, яка описує процес виникнення мотиву: «Виникнення потреби – усвідомлення потреби – зустріч потреби з стимулом – трансформування (зазвичай за допомогою стимулу) потреби в мотив – усвідомлення мотиву» [10]. Важливо зазначити, що у процесі усвідомлення мотиви поведінки вибудовуються в певну ієрархічну лінію, тобто одні з них займають більш важливе, інші – менш важливе положення.

Найбільш розгорнуту схему мотиваційного процесу пропонує Є.П. Ільїн [9]. Свою схему він побудував на основі гіпотези, в основі якої лежить припущення, що стимулом є потреба організму, а результатом, відповідно, виявляється мотив. Сама схема складається з трьох стадій:

1) формування первинного (абстрактного) мотиву. Суть її у визначенні потреби особистості та спонуканні до пошукової діяльності. Для того щоб органічна потреба перетворилась у потребу особистості, суб'єкт повинен її прийняти як особистісно значиму. У цьому випадку людина почне переживати її, що виразиться у внутрішньому напруженні і прагненні людини позбутися потреби. На цій стадії предмет задоволення потреби максимально узагальнено (наприклад, потрібно поїсти,

але поки невідомо, що конкретно хочеться їсти), тобто виникає так звана абстрактна мета. Її поява веде до формування спонукання і пошуку конкретного предмета задоволення потреби. Поява спонукання означає закінчення формування первинного мотиву, в структуру якого входять потреба, мета та спонукання до пошуку чітко визначеної мети;

2) пошукова зовнішня або внутрішня активність. У випадку, коли людина потрапляє незнайому обстановку або не володіє необхідною інформацією, вона змушена зайнятися пошуком реального об'єкта в зовнішньому середовищі. Внутрішня пошукова активність пов'язана з уявним переліком конкретних предметів задоволення потреби. Загалом, це стадія інтелектуальної обробки потреби і втілення її в план. Завдання цієї стадії полягає у визначенні суб'єктивної ймовірності досягнення успіху;

3) вибір конкретної мети і формуванням наміру її досягнення. Визначена на попередній стадії мета набуває рис майбутнього результату. Добре відомо, що найбільш проблемна для людини процедура – це процедура вибору. Оскільки будь-яка мета характеризується своїм рівнем (яким повинен бути результат: високим або низьким), то вибір мети обумовлений рівнем вимог, зокрема, потребою досягнення або уникнення невдачі. Таким чином, на цій стадії виникає намір досягти мети, що виражається у свідомому намісному спонуканні до дії. Саме це спонукання призводить до дій людини і з його виникненням закінчується формування конкретного мотиву.

Отже, у інтерпретації Є.П. Ільїна мотивація постає як процес формування мотиву [9].

Однак поряд з таким розумінням можливе й інше, альтернативне, ширше бачення, яке засвідчує, що мотивація – це сукупність мотивів поведінки і діяльності. У цьому випадку для оцінювання мотивації використовуються ті ж параметри – сила і стійкість, що і при оцінюванні мотиву. Поряд із ними використовуються й інші – множинність, структурність, ієрархічність.

Множинність характеризує розвиненістю змісту, тобто достатнє число мотивів. Структура мотивації оцінюється по тому, як ці мотиви пов'язані між собою в рамках одного рівня. Ієрархічність визначається на основі домінування різних груп мотивів. Ієрархія потреб особистості і відповідних їм мотивів, по суті, виражає її генеральну динамічну тенденцію – спрямованість особистості, яка є своєрідним інтегратором всіх динамічних тенденцій особистості. С.Л. Рубінштейн зазначав, що «проблема спрямованості – це, передусім, питання про динамічні тенденції, які в якості мотивів визначають діяльність, самі в свою чергу, визначаючись її цілями і завданнями» [16]. Тому спрямованість особистості виявляється у всіх видах потреб, мотивах і мотиваційних утвореннях. Саме спрямованість визначає психологічний вигляд особистості, підкреслював Б.Ф. Ломов [13]. Саме в спрямованості виражаються цілі, за для яких діє особистість, мотиви, її суб'єктивні відносини. Тому, визначаючи спрямованість особистості, можна сказати, що вона виражає ставлення

особистості до цілей її діяльності на емоційному, пізнавальному (когнітивному) і поведінковому рівнях. Саме в спрямованості виражається змістовний, якісний момент мотиваційної сфери особистості як сукупності всіх потреб, мотивів, мотиваційних утворень і рис особистості, які формуються і розвиваються протягом її життя. Безумовно, що сама по собі ця сфера динамічна і тому змінюється залежно від обставин життя людини. При цьому деякі мотиви виявляються досить стійкими і домінуючими, утворюючи своєрідну базову частину особистості. У життєвих цілях особистості знаходить своє вираження створювана нею концепція життя, її сенс, згідно з якою і вибудовується життєвий шлях.

Для вивчення та аналізу мотивації особистості вчені використовували різноманітні підходи та акцентували увагу на різних аспектах життя людини, тому, на перший погляд, розглянуті підходи до визначення сутності мотивації відрізняються один від одного. Проте вважаємо, що незважаючи на відмінності, в обох підходах простежується багато спільного у трактуванні мотивації. Тому можна зробити висновок, що на формування мотивів суттєво впливають особистісні характеристики людини, її життєвий світогляд.

Висновки

Проаналізовані підходи описують мотивацію з точки зору внутрішніх психологічних та особистісних процесів, при цьому не враховують вплив зовнішніх чинників на формування потреб та мотивів, що є недоліком у всебічному аналізі мотивації. Вважаємо, що з погляду можливостей маркетингового впливу на споживача особливу увагу слід приділяти саме зовнішнім чинникам, адже на них легше впливати маркетинговими інструментами. Необхідно всебічно вивчати вплив культурних, економічних, політичних та соціальних чинників на процес мотивації, адже потенційні покупці залежать від середовища в якому перебувають, а тому їхні бажання та потреби формуються під впливом цього середовища.

Список використаних джерел

1. Аверин В.А. Психология личности: Учебное пособие / В.А. Аверин. – СПб.: Изд-во Михайлова А., 1999. – 89 с.
2. Організація мотивації праці на підприємствах в умовах реструктуризації [Текст]: автореф. дис. на здоб. наук. ступ. канд. екон. наук. 08.06.01 / Ж.О. Андрійченко; Харк. нац. екон. ун-т. – Х.: 2004. – 19 с.
3. Верещагина Л.А. Психология потребностей и мотивации персонала / Л.А. Верещагина, И.М. Карелина. – [2-е изд., доп.]. – Х.: Изд-во Гуманитарный центр, 2005. – 156 с.

4. Генкин Б.М. Экономика и социология труда / Б.М. Генкин. – [7-е изд., доп.]. – М.: Норма, 2007. – 448 с.
5. Годфруа Ж. Что такое психология: В 2-х т. / Ж. Годфруа. – [Т. 1]. – М.: Мир, 1992. – 496 с.
6. Дмитриенко Г.А. Мотивация оценка персонала: учебн. пособ. для вузов / Г.Д. Дмитриенко, Е.Р. Шарапова, Т.М. Максименко. – К.: МАУП, 2002. – 426 с.
7. Дружинина В.Н. Психология: учебник для гуманитарных вузов / В.Н. Дружинина [2-е изд.]. – СПб.: Питер, 2009. – 656 с.
8. Занюк С.С. Психология мотивации: Навч. посібник / С.С. Занюк. – К.: Либідь, 2002. – 304 с.
9. Ильин Е.П. Мотивация и мотивы / Е.П. Ильин. – СПб.: Издательство «Питер», 2000. – 512 с.
10. Ковальов В.І. Мотиви поведінки і діяльності / В.І. Ковальов. – М.: Наука, 1988. – 192 с.
11. Куницина В.Н. Межличностное общение. Учебник для вузов / В.Н. Куницина, Н.В. Казаринова, В.М. Погольша. – СПб.: 2001. – 544 с.
12. Куриляк В.Е. Менеджмент: міжцивілізаційні і міжкультурні основи: монографія / В.Е. Куриляк. – К.: КОНДОР, 2010. – 481 с.
13. Ломов Б.Ф. Методологические и теоретические проблемы психологии / Б.Ф. Ломов. – М.: 1984. – 444 с.
14. Орбан-Лембрик Л.Е. Соціальна психологія: Підручник у 2-х кн. Кн. 1: Соціальна психологія особистості і спілкування / Л.Е. Орбан-Лембрик. – К.: Либідь, 2004. – 574 с.
15. Родлер К. Управление в организациях: Психология труда и организационная психология / К. Родлер, Э. Кирхлер. – Х.: Гуманит. Центр, 2003. – 128 с.
16. Рубинштейн С.Л. Основы общей психологии / С.Л. Рубинштейн. – СПб.: Питер, 2007. – 705 с.
17. Сладкевич В.П. Мотивационный менеджмент: Курс лекций [для студ. экон. спец. виш. навч. закл.] / В.П. Сладкевич. – К.: МАУП, 2001. – 168 с.
18. Старостина А.А., Зозулев А.В. Теории потребительских мотиваций / А.А. Старостина, А.В. Зозулев. – К.: НТУУ «КПИ», 2006. – 110 с.
19. Тимошенко И.И. Менеджер организации. керівників / И.И. Тимошенко, А.С. Соснин. – К.: Т-во «Знання», КОО, 1999. – 556 с.
20. Хекхаузен. Х. Мотивация и деятельность / Х. Хекхаузен. – СПб.: Питер; М.: Смысл, 2003. – 860 с.
21. Шапіро В.Д. Мотивация и стимулирование персонала / В.Д. Шапіро. – М.: ГроссМедиа, 2005. – 224 с.
22. Шпикуляк О.Г. Мотивация формирования людського та соціального капіталу в аграрній сфері [Текст] / О.Г. Шпикуляк. Економіка АПК.: – 2006. – №10. – С. 135–141.

Методика обліку оплати праці як складова управління витратами на підприємстві

У статті розглядається питання методики обліку оплати праці, доцільності та ефективності змінення структури витрат, збільшення в їх загальному обсязі питомої ваги витрат.

Ключові слова: заробітна плата, фонд оплати праці, витрати на оплату праці, результативність праці.

В статье рассматриваются вопросы методики учета оплаты труда, целесообразности и эффективности структуры затрат, увеличения их в общем объеме.

Ключевые слова: заработная плата, фонд оплаты труда, расходы на оплату труда, результаты труда.

The question of the expedience and efficiency of changing the charges' structure and their increasing in the general amount of the expenses on payment of labour is considering in the article.

Keywords: ettlings, fund of payment of labour, charges on payment of labour, effectiveness of labour.

Постановка проблеми. Нині Україна займає одне з найнижчих місць в Європі за рівнем купівельної спроможності працюючого населення, що прямо залежить від рівня заробітної плати. Наслідком низького рівня оплати праці є зниження її значення для працівників. Заробітна плата одночасно є джерелом доходу для працівників і статтею у структурі витрат підприємства. Тому перед керівниками підприємств постає питання щодо збільшення питомої ваги витрат коштів на оплату праці в собівартості продукції (робіт, послуг) та операційних витратах виробництва.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Значний внесок у вивчення теорії, організації та методики обліку оплати праці зробили такі вітчизняні вчені-економісти, як Ф.Ф. Бутинець, З.В. Гуцайлюк, Я.Д. Крупка, Т.А. Пушкар, В.С. Рудницький, В.В. Сопко, І.Д. Фаріон та ін. Досліджували ці питання у своїх працях зарубіжні науковці: М.І. Кутер, Дж. Лоббек, Ю.Г. Одегов, М.І. Сідорова та ін.

Мета статті – удосконалити методику обліку оплати праці з метою раціонального управління витратами на оплату праці на підприємстві.

Виклад основного матеріалу. Згідно зі ст. 1 Закону України «Про оплату праці» заробітна плата – це винагорода, обчислена, як правило, у грошовому виразі, яку за трудовим договором власник або уповноважений ним орган виплачує працівникові за виконану ним роботу [1]. Подібне визначення міститься у статті 49 Кодексу законів про працю [2, с. 49].

Витрати на оплату праці є третьою після матеріальних витрат та інших операційних витрат по значимості складовою

частиною операційної діяльності підприємств більшості галузей економіки.

Завданням обліку оплати праці є: своєчасне документальне оформлення господарських операцій з праці та її оплати; нарахування заробітної плати відповідно до прийнятих на підприємстві систем і форм оплати праці; своєчасна виплата заробітної плати відповідно до умов колективного договору, трудової угоди (контракту); правильний розрахунок та своєчасна сплата утримань із заробітної плати у бюджет та позабюджетні фонди; отримання даних про оплату праці (виробіток працівників, використання робочого часу, про продуктивність праці та нараховану заробітну плату), необхідних для планування й оперативного управління виробництвом; контроль за дотриманням чисельності працівників та їх участі у виробничому процесі; своєчасне складання звітностей (зовнішніх і внутрішніх) з питань праці та її оплати.

Облік оплати праці на більшості підприємств ведеться за такими напрямками: облік особового складу працівників; облік використання робочого часу та облік виробітку; облік розрахунків з оплати праці.

Для контролю за правильністю відображення операцій, що стосуються оплати праці, на підприємстві організовується система первинного обліку, яка регламентується Наказом Державного комітету статистики «Про затвердження типових форм первинної облікової документації зі статистики праці» від 05.12.2008 №489.

Процес руху документів з обліку оплати праці від моменту їхнього створення до моменту передачі в архів включає такі етапи: створення, перевірку, затвердження, обробку та передачу до архіву. Цей процес знаходить своє відображення у графіку документообігу, який затверджується наказом керівника підприємства. Він має відповідати положенням облікової політики, прийнятої на підприємстві.

Важливим питанням в обліку розрахунків із заробітної плати є розробка її методики, яка залежить насамперед від положень, відображених у колективному договорі (трудова угода, контракт) та облікової політики підприємства, а саме: систем і форм оплати праці, які застосовуються на підприємстві; форми організації праці (індивідуальна, колективна) тощо.

Так, у будівельних організаціях, де використовують бригадну форму організації праці, часто постає питання розподілу спільного заробітку між її членами з врахуванням внеску кожного в кінцевий результат. У сучасних умовах на деяких підприємствах перевага надається методу розподілу з використанням коефіцієнту трудової участі (далі – КТУ).

Практика показує, що існує багато методик розрахунку КТУ – так, на підприємствах будівельної галузі часто використовують групу методів, яку можна відобразити такою формулою:

$$КТУ = K_6 + \sum_{i=1}^m K_{II} + \sum_{i=1}^n K_3, \quad (1)$$

де K_6 – базове значення КТУ (як правило, береться одиниця);

$\sum_{i=1}^m K_{II}$ – сума значень показників, які підвищують КТУ;

$\sum_{i=1}^n K_3$ – сума значень показників, які знижують КТУ.

Тобто КТУ присвоюється певне базове значення, яке корисється як понижуючими, так і підвищуючими показниками.

Для ефективного використання КТУ на підприємстві необхідно: забезпечити гласність розрахунків із використанням КТУ; розробити методику розрахунку КТУ, корегуючі показники та діапазони їхніх значень; забезпечити достовірне відображення в обліку виробітку і відпрацьованого часу.

Методологічні засади формування інформації про виплати за роботи, виконані працівниками, та її розкриття у фінансовій звітності у системі обліку регламентує П(С)БО 26 «Виплати працівникам». Відповідно до цього нормативного документа виплати працівникам включають: I. Поточні виплати працівникам: заробітна плата за окладами й тарифами, інші нарахування з оплати праці; виплати за невідпрацьований час (щорічні відпустки та інший оплачуваний невідпрацьований час); премії та інші заохочувальні виплати, що підлягають сплаті протягом дванадцяти місяців по закінченні періоду, в якому працівники виконують відповідну роботу, тощо. II. Виплати при звільненні. III. Виплати по закінченні трудової діяльності. IV. Інші виплати працівникам: зобов'язання щодо виплат інструментами власного капіталу; інші довгострокові виплати працівникам [3].

Методичні, організаційні та технічні засади обліку оплати праці повинні знайти своє відображення в обліковій політиці підприємства.

У розділі облікової політики, який стосується організації облікових робіт на підприємстві, потрібно відобразити: перелік осіб, відповідальних за ведення обліку оплати праці, та їхні посадові інструкції; перелік центрів витрат та сфер відповідальності; систему внутрішнього контролю тощо.

У методичній частині облікової політики необхідно вказати: системи і форми оплати праці, що застосовуються на підприємстві; перелік робіт, які підлягають нормуванню; порядок визнання нарахованої суми виплат за поточними зобов'язаннями; порядок нарахування виплат за невідпрацьований час, премій та інших заохочувальних виплат; варіант обліку витрат (з використанням рахунків усіх класів (0–9); з використанням рахунків усіх класів, крім рахунків класу 8 «Витрати за елементами»; з використанням рахунків усіх класів, крім рахунків класу 9 «Витрати діяльності»).

Практичні дослідження показують, що зараз на більшості підприємств, навіть малих, майже не використовуються в

обліку рахунки класу 8, у тому числі рахунок 81. Відмову від застосування рахунків цього класу можна пояснити значним скороченням кількості бухгалтерських записів в облікових регістрах. Інформацію для заповнення звіту про фінансові результати, а саме розділу II «Елементи операційних витрат», з метою отримання якої були введені ці рахунки, одержують за даними бухгалтерських записів по дебету рахунків 23 «Виробництво», 91 «Загальновиробничі витрати», 92 «Адміністративні витрати», 93 «Витрати на збут», 94 «Інші витрати операційної діяльності» і кредиту рахунків 20 «Виробничі запаси», 22 «Малоцінні і швидкозношувані предмети», 63 «Розрахунки з постачальниками і підрядниками» (в частині вартості покупної електроенергії) як суму за елементом «матеріальні затрати». Суми витрат за елементами «витрати на оплату праці», «відрахування на соціальні заходи», «амортизація», «інші операційні витрати» визначають за бухгалтерськими записами за дебетом тих самих рахунків і кредитом рахунків 66 «Розрахунки з оплати праці», 65 «Розрахунки за страхуванням», 13 «Знос (амортизація) необоротних активів», усіх інших, крім рахунку 63 «Розрахунки з постачальниками і підрядниками» в частині електроенергії, отриманої зі сторони, та 91 «Загальновиробничі витрати». Інформацію управлінського обліку щодо окремих виплат, які виступають у вигляді субрахунків до рахунку 81, можна отримати, відкривши відповідні аналітичні рахунки до рахунків 23, 91, 92, 93, 94.

Оскільки облік на більшості підприємств ведеться автоматизовано з використанням бухгалтерських програм, ми вважаємо доцільним поряд із рахунками 9 класу використання в обліку 8 класу рахунків. Це дасть можливість більш повно та оперативно отримувати інформацію щодо складу витрат підприємства і можливості управління ними. Зокрема, рахунок 81 «Витрати на оплату праці» призначено для узагальнення інформації про витрати на оплату праці за звітний період. За дебетом рахунку 81 «Витрати на оплату праці» відображається сума визнаних витрат на оплату праці, за кредитом – списання на рахунки класу 9 – витрат, що відносяться до виробничих накладних витрат, адміністративних і збутових витрат, або на рахунок 79 «Фінансові результати», якщо підприємство не застосовує рахунки класу 9.

Рахунок 81 «Витрати на оплату праці» може мати такі субрахунки: 811 «Виплати за окладами й тарифами»; 812 «Премії та заохочення»; 813 «Компенсаційні виплати»; 813 «Оплата відпусток»; 813 «Оплата іншого невідпрацьованого часу»; 814 «Інші витрати на оплату праці».

Використання в обліку рахунків класу 8 дозволить отримувати детальну інформацію щодо складу витрат підприємства за відповідними елементами: матеріальні витрати (рахунок 80 з субрахунками), витрати на оплату праці (рахунок 81 з субрахунками), відрахування на соціальні заходи (рахунок 82 з субрахунками), амортизація (рахунок 83 з субрахунками), інші операційні витрати (рахунок 84). Детальний аналіз витрат, накопичених на субрахунках 8 класу, дозволить зробити висновки щодо необхідних заходів, які дозво-

лять збільшити частку витрат на оплату праці за рахунок зменшення інших витрат.

Особливого значення детальний облік витрат набув із прийняттям Податкового кодексу (ПКУ), в якому законодавці намагалися максимально зблизити правила бухгалтерського та податкового обліку. Проте відмінності між ними все ж залишилися:

- до витрат згідно з ПКУ не входять витрати, не пов'язані із господарською діяльністю підприємства, а в бухгалтерському обліку вони включаються до складу витрат;

- відмінності у визначенні собівартості реалізованих товарів (робіт, послуг): на відміну від ПСБО 16 «Витрати» ПКУ не змушує включати до податкової собівартості виготовлених та реалізованих товарів (робіт, послуг) змінні та постійні розподілені загальновиробничі витрати. За ПКУ ці витрати відносяться не до собівартості, а до інших витрат;

- існування обмежень при включенні витрат у податковому обліку (витрати на ремонт основних фондів, витрати на відрядження працівників, витрати на оренду, витрати на навчання, витрати, понесені у зв'язку з придбанням товарів (робіт, послуг) та інших матеріальних і нематеріальних активів у фізособи – платника єдиного податку тощо). Незважаючи на відмінності, що залишилися, тенденції до об'єднання податкового і бухгалтерського обліку очевидні. До прийняття ПКУ веденню податкового обліку на підприємствах приділялося більше значення, наслідком чого була другорядність обліку фінансового. З прийняттям ПКУ ситуація кардинально змінилася. Тепер, наприклад, для складання звітності з податку на прибуток підприємства бухгалтеру необхідно заповнити кілька видів додатків, в яких детально описуються всі види витрат у розрізі саме фінансового обліку. Крім того, більшість підприємств за ПКУ разом із податковою звітністю має подавати і фінансову. Тому правильне, точне і детальне ведення бухгалтерського обліку витрат, у тому числі і на оплату праці, стало першочерговим завданням усіх суб'єктів господарювання.

Заходи щодо зниження загального обсягу витрат та підвищення в них частки витрат на оплату праці на кожному підприємстві повинні визначатися з урахуванням своїх специфічних особливостей. При цьому власний комплекс заходів щодо змінення структури витрат доцільно складати з врахуванням особливостей виробничо-технологічного процесу, фондоозброєності, специфіки забезпечення сировиною, матеріалами, паливно-енергетичними ресурсами, збуту готової продукції, робіт, послуг. Важливим напрямом збільшення витрат на оплату праці в матеріаломістких видах економічної та промислової діяльності має стати зниження питомої ваги матеріальних витрат на основі ресурсозбереження. Одним зі шляхів використання цього резерву має стати недопущення перевищення витрат сировини, матеріалів, енергоресурсів порівняно зі встановленими нормативами. Для повного та своєчасного використання цього резерву зростання частки витрат на оплату праці в загальній сумі витрат необхідно забезпечити систематичний та якіс-

ний перегляд чинних нормативів із витрачання сировини, матеріалів, напівфабрикатів, палива та інших енергоресурсів на виробництво й реалізацію продукції. Важливим внутрішнім резервом підвищення частки оплати праці в собівартості продукції залишаються також зростання продуктивності праці, скорочення надлишкової кількості працівників, раціональне використання робочого часу й усунення його втрат. У сучасних умовах господарювання процедура формування та розподілу фонду оплати праці має коригувати заробітну плату працівника залежно від ефективності його праці, яка визначає ступінь раціонального використання ресурсів виробництва. У цьому випадку зростання видатків на оплату праці має залежати від ціни праці поза зменшенням доходів підприємства, тому що збільшення у ціні продукту (собівартості) частки витрат на оплату праці відбуватиметься поруч зі скороченням інших витрат (матеріальних та інших операційних витрат у структурі собівартості).

Висновки

Важливим питанням в обліку розрахунків із заробітної плати є розробка її методики, яка залежить, перш за все, від положень, відображених у колективному договорі (трудовій угоді, контракті) та обліковій політиці підприємства.

При бригадній організації праці підприємства доцільно при розподілі спільного заробітку між членами бригади використовувати КТУ.

З метою гармонізації чинного нормативного забезпечення обліку оплати праці і управління витратами на підприємстві запропонувати до рахунка 66 «Розрахунки за виплатами працівникам» відкривати чотири субрахунки відповідно до класифікації виплат працівникам у П(С)БО 26 «Виплати працівникам», а саме: 661 «Поточні виплати працівникам», 662 «Виплати при звільненні», 663 «Виплати по закінченні трудової діяльності» та 664 «Інші виплати працівникам».

На багатьох господарюючих підприємствах наявні реальні резерви збільшення питомої ваги витрат на оплату праці в собівартості продукції та операційних витратах. Саме тому пошук резервів для змінення частки витрат на оплату праці в операційних витратах доцільно розпочинати з підприємства, враховуючи специфічні особливості його діяльності та узагальненням отриманих результатів. За допомогою запропонованого методу коригування фонду оплати праці можна збільшити вартість оплати праці у загальних витратах, не збільшуючи собівартість виробництва, а отже не знижуючи його фінансових результатів діяльності. Необхідним та доцільним є застосування заходів щодо підвищення рівня економіко-аналітичної роботи на підприємствах з метою виявлення резервів зниження загальної суми витрат, оптимізації рівня витрат на оплату праці за одночасного й цілеспрямованого залучення виявлених резервів на підвищення середньої заробітної плати на підприємствах, а для цього потрібно в обліковій політиці підприємства прописати розділ управління витратами на підприємстві, в тому числі витратами на оплату праці.

Список використаних джерел

1. Закон України «Про оплату праці» [Електрон. ресурс] / Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=108%2F95-%E2%FO>. – Назва з екрану.
2. Кодекс законів про працю України: [офіц. видання] / Верховна Рада України. – К.: Концерн «Видавничий Дім «Ін Юре», 2004. – 160 с.
3. 34 положення (стандарту) бухгалтерського обліку. Закон України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні». Положення про порядок бухгалтерського обліку окремих активів та операцій підприємств державного, комунального секторів економіки і громадських організацій, які володіють та/або користуються об'єктами державної, комунальної власності. – К.: КНТ, 2009. – 320 с.

4. Податковий кодекс України (зі змінами і доповненнями).
5. Ворона Ю.В. Удосконалення обліку, аналіз та аудит розрахунків з оплати праці // Фин. рынки и ценные бумаги. – 2009. – №23. – С. 36–40.
6. Гамова О.В. Проблеми формування теоретичного підґрунтя управління фондом заробітної плати на підприємстві // Актуальні проблеми економіки. – 2008. – №3(81). – С. 50–55.
7. Додонов О.В. Коригування розміру ФОП підприємства з урахуванням показника «ефективність праці» // Економіст. – 2007. – №8. – С. 18–19.
8. Дудченко Н.І. Удосконалення обліку, аналізу та аудиту розрахунків з оплати праці в бюджетних установах // Фин. рынки и ценные бумаги. – 2009. – №15. – С. 24–28.

УДК 368.(075.8); 332.83

Т.В. СЕРДЮК,
к.е.н., доцент

Доступність житла для населення України в контексті існуючої пільгової політики

У статті досліджується стан доступності житла для населення України в умовах існуючої системи пільг та визначені проблеми, що гальмують вирішення житлової проблеми в Україні.

Ключові слова: житло, пільги, доступність житла для населення, будівництво житла, попит на житло, квартирна черга.

В статье исследуется состояние доступности жилья для населения Украины в условиях существующей системы льгот и обозначены проблемы, тормозящие решение жилищной проблемы в Украине.

Ключевые слова: жилье, льготы, доступность жилья для населения, строительство жилья, спрос на жилье, квартирная очередь.

Постановка проблеми. Пріоритетним напрямом державної житлової політики є створення ринкових механізмів, що дозволяють населенню самостійно, не вдаючись до допомоги держави, задовольняти свої потреби в житлі. Тому основним критерієм ефективності державного регулювання в житловій сфері є доступність житла для населення.

У міжнародній практиці термін «доступність житла» ідентифікується з можливістю споживачів його оплатити. В той же час витрати домогосподарства на житло не повинні перевищувати 35% доходу, оскільки в іншому випадку виникає високий ризик невиконання боргових зобов'язань за виплатами. Коли мова йде про доступність житла для населення, часто мають на увазі доступність придбання його у власність. Правильніше було б під доступністю розуміти мо-

жливість володіння або користування житловими приміщеннями, що відповідають вимогам соціальних норм на одну людину. Забезпечення населення доступним житлом є складною проблемою навіть для багатих розвинених країн.

Державні стандарти забезпечення населення доступним житлом в Україні дещо вищі, ніж у Росії, і становлять 21 кв. м на члена сім'ї плюс 10,5 кв. м на сім'ю [1, 2].

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. В країнах Європи близько 40% сімей орендують житло, у США – близько 25%, а показник забезпечення квадратними метрами там у рази вищий, ніж в Україні. Проте в Україні в даний час ціни на оренду житла такі, що існуючий рівень заробітної плати сім'ї не завжди дозволяє його орендувати.

Доступність житла часто пов'язується з його низькою вартістю. Оскільки на ринку країни будується дуже мало житла, виникла ситуація, коли попит значно перевищує пропозицію і тому зростають ціни як на саме житло, так і на його оренду. За міжнародними нормами, для збалансування попиту і пропозиції на житло його має будуватися не менше 1 кв. м на людину в рік. На рис. 1 наведений цей показник в динаміці по Україні.

Такого приросту будівництва нового житла в 2010 і 2011 роках, як це відображено на рис. 1, практично не відбулося, адже органами Держкомстату була зарахована площа саомовільно побудованих протягом кількох десятиліть житлових будинків, садових і дачних будинків, але не зареєстрованих і прийнятих в експлуатацію за спрощеною схемою.

Якщо в Україні будується 0,1–0,2 кв. м на людину, то в РФ, Казахстані – 0,4, у Білорусії – 0,6–0,7 кв. м, а в 2008 році в США було введено 1,6 кв. м, в Китаї, Португалії – більше 1,4 кв. м [3].

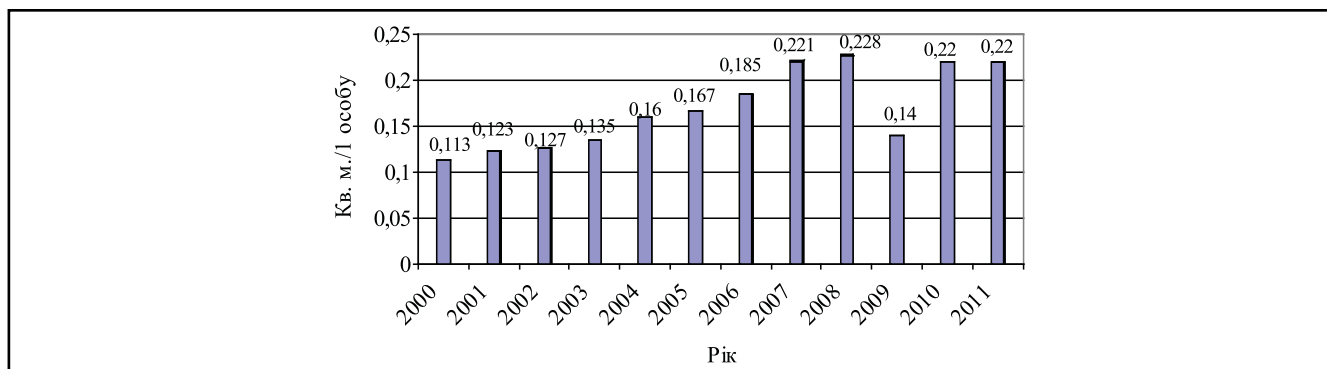


Рисунок 1. Динаміка будівництва житла в рік на одну особу

Мета статті. Дослідити стан доступності житла для населення України в умовах існуючої системи пільг та визначити проблеми, що гальмують вирішення житлової проблеми в Україні.

Виклад основного матеріалу. Більшість людей перестали сподіватися на державну допомогу в процесі реалізації конституційного права на власне житло. Статистичні дані свідчать, що якщо у 1990 році на квартирному обліку перебували 2638 тис. сімей, то на 1 січня 2011 року – 1084 тис. сімей. З 2009 року щорічно поліпшували житлові умови менше 1% черговиків від загальної їх кількості станом на початок відповідного року [4]. З 111,7 тис молодих сімей, що перебувають на обліку, 32 тисячі перебувають там вже 10 і більше років.

За роки незалежності в Україні реалізувалися державні програми, що ґрунтувалися на застосуванні механізмів кредитування на пільгових умовах і залученні коштів державного та місцевих бюджетів на житлове будівництво, але в зв'язку з обмеженістю фінансового ресурсу, були спрямовані лише на покращення житлових умов окремих категорій населення.

Функція пільг за радянських часів – це винагорода за сумлінну працю, безперервний трудовий стаж, виплати за шкідли-

ві умови праці або заслуги перед державою. Пільги сьогодні стали розглядатися як захист незабезпечених верств населення і фактично стали частиною доходів найменш захищених.

Законодавство про пільги (а це понад 50 законодавчих актів), сформовано переважно на початку 90-х років з метою захисту населення від економічного хаосу та спрямоване на реалізацію конституційного права кожного громадянина на забезпечення гідного рівня життя. Частина пільг та привілеїв перейшли у спадок від колишнього СРСР.

За даними юридичної служби Центра суспільних адвокатур, «каталог пільг» містить 611 різних «послаблень» для різних категорій населення і він є не повним через відсутність в законодавстві поняття пільги. Діюча система пільг не забезпечує надання допомоги виключно бідним верствам населення, а інколи сприяє збільшенню доходів людей, які такої допомоги не потребують або навіть не заслужили (особливо це стосується тих, хто отримує пільги за професійною ознакою). Класифікація та структура існуючих черг на отримання житла в контексті існуючих категорій населення, яке має пільги, приведена на рис. 2.



Рисунок 2. Класифікація та структура існуючих черг на отримання житла

До найбільш чисельних категорій пільговиків відносяться: ветерани праці – близько 4,6 млн. осіб; ветерани війни – близько 2,8 млн. осіб; діти війни – близько 6,1 млн. осіб; особи, які постраждали внаслідок Чорнобильської катастрофи, – близько 1,9 млн. осіб; інваліди – близько 2,6 млн. осіб; особи, які мають особливі заслуги перед Батьківщиною або особливі трудові заслуги перед Батьківщиною, – 1,19 тис. осіб.

Уряд взяв курс на реформування системи пільг та привілеїв в Україні, зменшення пільг та доплат. Навіть введено мораторій на встановлення нових пільг. Розпорядженням Кабінету Міністрів України від 3 червня 2009 року №594–р «Про схвалення Стратегії упорядкування системи надання пільг окремим категоріям громадян до 2012 року» визначена мета і завдання Стратегії, шляхи та етапи її реалізації. Метою стратегії є визначення напрямів реформування системи надання пільг, підвищення її ефективності та посилення адресності, зокрема, удосконалення порядку ведення обліку надання пільг, а також визначення фактичних розмірів відповідних бюджетних витрат. Проте положення, що містяться в Стратегії, затверджені розпорядженням Кабінету Міністрів України, а закони приймаються Верховною Радою України і мають вищу юридичну силу, ніж Стратегія. Тому і надалі у Верховній Раді України реєструється багато законопроектів, які передбачають нові пільги та доплати для різних категорій осіб. Так, упродовж 2009–2010 років було зареєстровано більше 20 законопроектів, які стосувались надання додаткових пільг чи доплат [5].

Ефективною і справедливою може бути лише адресна система допомоги та захисту малозабезпечених верств населення. Наприклад, право на пільговий проїзд мають 10,5 млн. пенсіонерів за віком, що становить 80,8% від загальної чисельності осіб, які мають право на пільги за соціальною ознакою. Кожний житель–пенсіонер міста має змогу користуватися цією пільгою, а пенсіонери, що проживають в сільській місцевості, – ні. Безумовно, статус пільговика поширюється і на забезпечення їх житлом. Такі пільги мають усі ознаки соціальної несправедливості.

Відсутність системного нормативно-правового регулювання зумовлює виникнення суперечностей під час практичної реалізації надання субсидій та пільг. При цьому досить вагомим і негативним фактором, що накладається, як на отримання пільг, так і житла, є корупція.

Досить показовими є офіційні дані щодо розподілу отриманих квартир особами, які не перебували в черзі, але отримали квартири в м. Києві в передкризовому 2007 році. Зокрема, виділено за квотою до загальної черги 144 квартири, першочерговикам – 23 квартири і позачерговикам – 300 квартир. У структурі позачерговиків розклад такий: інваліди війни – 0 квартир; сім'ї загиблих військослужбовців – дві квартири; чорнобильці (ІІ та ІІІ категорії) – 0 квартир; інші категорії – 298 квартир. У категорії «інші категорії» – депутати Верховної ради та інші чиновники високого рангу. Якщо в столиці при отриманні квартир в пріоритеті позачер-

говиків акценти зміщені на користь високопосадових осіб – депутатів, урядовців, то на периферії ситуація повторюється на більш низькому рівні на користь місцевих чиновників.

Таким чином, постійна ротація високопосадових осіб і в подальшому буде поглинати ту незначну частку житла, що будується за рахунок бюджету і отримання власного житла у загальній черзі стає в Україні майже безнадійним. За даними [6], в 2011 році за рахунок коштів державного бюджету побудовано лише 72,0 тис. кв. м загальної площі житла (0,8% від загального обсягу), що в 2,2 раза більше, ніж у 2010 році.

Розділивши 72,0 тис. кв. м на площу однієї квартири, отримуємо 667 квартир. Прогнозований термін очікування в черзі можна поррахувати, якщо поділити величину черги – близько 1,2 млн. сімей на кількість побудованих квартир за рахунок коштів державного бюджету. Тривалість очікування житла в черзі при незмінних обсягах будівництва та за умови незмінності інших параметрів розрахунку становить абсолютно неприйнятну величину – 1799 років.

За такого стану справ необхідні кардинальні зміни державної політики щодо створення максимально прийнятних умов будівництва житла за залучені або власні кошти населення. Особливо ця проблема стосується молоді, яка в умовах відсутності можливості отримання житла та гідної заробітної плати виїздить за межі країни. Відповідно загострюватиметься потреба у подоланні відомчих бар'єрів на шляху координації механізмів надання управлінських послуг населенню, забезпеченні все більшої прозорості та відкритості цього процесу. При цьому проблема прозорості та відкритості (транспарентності) державного управління сферою будівництва стає вузловою, як для його реформування, так і для підвищення довіри громадян до держави та органів місцевого самоврядування.

Відповідно до міжнародних стандартів відтворення житла, річний обсяг будівництва житла має бути збільшений з 0,14–0,22 до 1,2–1,6 кв. м /люд. у рік, або в 8–10 разів. Щоб досягти середньоевропейського показника забезпеченості житлом на одну людину – 30–35 кв. м, з урахуванням нинішніх обсягів будівництва в рік Україні знадобиться приблизно 60 років. Економічна криза додатково загальмувала будівництво житла в Україні, обсяги якого в 2009 році по відношенню до показників 2008 року впали аж на 39%.

У 2010 році майже 41,8% сімей України становили сім'ї, що мали житлову площу в розрахунку на одну особу нижчу за санітарну норму. В порівнянні з 2009 роком цей показник збільшився на 26 тис. сімей (або на 0,37%) [7].

Для деякої частини населення ціни на житло вже не стануть більш доступними, а для забудовника, який має достатню кількість покупців, які до того ж конкурують між собою за право купити певну квартиру, знижувати ціни не логічно, в цьому випадку він позбавляється частини прибутку.

Ціни не опускаються навіть при тимчасовому зниженні попиту на житло. Продавець просто чекає, коли доходи населення, і відповідно його купівельна спроможність вирос-

туть настільки, щоб купувати квартири за існуючою ціною. Доступність житла для населення багато в чому визначається як ціною, так і співвідношенням між темпами зростання доходів населення і темпами зростання вартості квадратного метра житла. Якщо зростання цін на житло перевищує зростання доходів населення, доступність житла ще більше зменшується.

Навіть тимчасове збільшення доходів у населення кардинально проблему поліпшення житлових умов населення не вирішує. Тому правильніше буде під доступністю житла розуміти ще й здатність громадян за допомогою сучасних ринкових інструментів відстрочити в часі виплату повної вартості квартири, що купується, зафіксувавши ціну, або іншим способом мати можливість захистити накопичення від зростання цін за квадратні метри на час накопичення. Саме від цього залежать в кінцевому підсумку можливості поліпшення населенням своїх житлових умов, а отже і доступність житла взагалі.

Для оцінки доступності житла необхідно також визначити можливість і доступність звернення населення до того чи іншого інструменту житлового фінансування з метою отримання кредиту. Отримати пільговий кредит мають право далеко не всі бажаючі. Якщо людина без житла старше 35 років і не стоїть на квартирному обліку, мрія про власне житло для неї залишається нездійсненою.

Очевидно, що через декілька років в Україні можуть панувати зовсім інші підходи до забезпечення населення житлом і системи пільг. Вивчаючи французький досвід та досвід інших країн щодо вирішення проблеми житла, українські посадовці були вражені тим, що в муніципалітетах міст взагалі не ведеться реєстрація і відсутні черги на житло.

В останні роки озвучуються ідеї про те, що взагалі житло не може бути безкоштовним, адже сьогодні безкоштовне житло отримують переважно саме заможні люди. Важливо запустити економіку, підняти платоспроможність населення, забезпечити доступне кредитування для окремих категорій населення та дати можливість громадянам самим робити вибір.

За роки незалежності в Україні прийнята велика кількість державних програм про забезпечення житлом окремих категорій населення, але ці програми систематично не виконуються. Державна програма забезпечення молоді житлом впроваджена в Україні ще в 2002 році і найбільш продуктивним в історії її функціонування виявився 2004 рік, коли українцям було надано понад 1600 пільгових кредитів, а в кризовому 2009 році кредити отримали лише 224 сім'ї. Всього за всі роки реалізації програми задовольнити вдалося приблизно одну десяту від тих 90 тисяч громадян, які стоять на обліку, оскільки попит на молодіжні кредити виявився набагато вищим, ніж пропозиція. У 2005 році часткову компенсацію державою банківських відсотків взагалі призупинили, тобто пільгова іпотека, по суті, перестала бути пільговою.

Цінові пропозиції від забудовників, які не збираються втрачати прибуток, коливаються в межах від 8,2 до 13 тис. грн. і вище за квадратний метр, тобто в 2–3, а то й більше

разів, перевищують ціну, закладену в соціальних обіцянках уряду. Кінцева ціна включає в себе не тільки витрати на зведення будинку, але й на підведення інженерних мереж, вартість яких має відшкодовуватись будівельникам, так як і вартість підстанцій, інфраструктури (паркінгів, дитячих садків, магазинів, без яких житло не буде користуватися попитом) при передачі їх на баланс міських служб.

Щодо цінового фактора на житло, то на всіх рівнях державного управління визнається, що питома вага «хабарів» в собівартості житла складає до 40%, хоча на сьогодні з прийняттям Закону України «Про регулювання містобудівної діяльності» зроблена спроба спростити порядок ліцензійної і дозвільної діяльності в будівництві. Щоб домогтися зниження вартості будівництва, потрібно задіяти дієспроможні фінансові інститути, використовувати більш дешеві будівельні матеріали, підвищувати продуктивність праці, скорочувати трансакційні витрати.

При реалізації широко розрекламованої програми соціального житла стоять основні перепони, які пов'язані саме з дефіцитом фінансових ресурсів і до яких слід віднести:

- відсутність коштів в бюджеті на соціальне житло (в бюджеті на підтримку громадян щодо забезпечення їх доступним житлом в 2012 році закладено лише 200 млн. грн., а потрібно десь 25 млрд. грн;

- неготовність банківської системи (банківська система ще не пододала наслідків фінансової кризи 2008–2009 років, реальна ставка по іпотеці сьогодні становить 18% і вище. За цією широко розрекламованою програмою 3% має сплачувати власник житла, 10% покладається на державні банки, а решта відсотків – це додатковий ризик для комерційного банку, на який він не піде);

- низька платоспроможність населення (Україна разом із Молдовою є найбіднішими країнами Європи, український ВВП у розрахунку на одну людину в докризовому 2008 році був у 1,5 рази менший, ніж в Білорусії та Болгарії, майже в 2,5 рази поступався румунському, був в 3 рази меншим, ніж в Росії;

- катастрофічний стан економіки (одна з найбільших за територією і чисельністю населення європейська країна – Україна, яка багата на природні ресурси, має високоосвічене населення в 2010 році за даними світового банку досягла рівня ВВП \$137 929 млн., тоді як колишні не великі постсоціалістичні країни суттєво перевищили цей показник: Польща – \$469 440; Чехія – \$192 032; Румунія – \$161 624; Казахстан – \$149 059; Швеції – \$458 973 та Фінляндії – \$238 746 млн.;

- фінансовий голод (відсутність інвестицій та доступу до кредитних ресурсів).

Прикладом для України у вирішенні житлової проблеми може служити американський досвід. Американська влада, стимулюючи внутрішній попит, в тому числі і реалізуючи «американську мрію» про власне житло свого часу заснувала два потужних фінансових інститути: Fannie Mae (1938) і Freddie

Мас (1970), яким уряд надав фінансові гарантії покриття ризику проблемних кредитів, що дало можливість зменшити кредитні ставки і зробити їх доступними для населення.

Сінгапур в 1960-х намагався дотувати з бюджету відсотки по іпотечі (як у нашій програмі зараз), але там швидко зрозуміли, що люди все одно не можуть стільки платити. Треба було або піднімати доходи, або знижувати ціни на нерухомість. Був обраний другий шлях. Сьогодні державна дирекція (HDB) з розвитку житла – найбільший замовник житлових будинків в країні. В Сінгапурі 85% усіх орендарів живуть у державних квартирах, але при наявності коштів це житло можна викупити.

Після війни Німеччина будувала житло за державні кошти у великих об'ємах і за твердими цінами не передавала безкоштовно, а здавала своїм громадянам в оренду. Майже 50% населення цієї країни і досі живуть в орендованих квартирах.

На сьогодні умови кредитування настільки жорсткі, а відсотки високі, що лише обмежена кількість покупців зможе їм відповідати. За великим рахунком, ринок іпотеки в Україні майже не працює, навіть банкіри не беруться прогнозувати, коли цей вид кредитування стане доступним. За даними Української національної іпотечної асоціації (УНІА), на початок третього кварталу 2012 року кредити під заставу нерухомості видавали 23 банки з 176, при цьому діапазон ставок коливався від 17 до 27%. Інтегральна ефективна ставка знаходилася в районі 22–23% річних. У другому кварталі середній розмір кредиту на купівлю житла на вторинному ринку становив всього 275 тис. грн. (\$ 34,8 тис.).

Іпотечне кредитування є одним із найбільш ефективних способів залучення інвестицій у житлову сферу. Саме іпотека дозволяє погоджувати інтереси населення – в покращенні житлових умов, банків – в ефективній та прибутковій роботі, будівельного комплексу – в ритмічному завантаженні виробництва, держави – в економічному зростанні.

Ще у жовтні 2004 року КМУ створив Державну іпотечну установу (ДІУ) другого рівня із статутним фондом лише 50 млн. грн., призначену для рефінансування іпотечних кредитів за рахунок коштів, одержаних від розміщення цінних паперів. Створення такої установи в перспективі мало знизити ризики ліквідності, стимулювати стандартизацію банківських продуктів і прозорість умов діяльності і, як результат, сприяти зниженню процентних ставок, які залишаються надзвичайно високими.

Фінансування будівництва житла державою з обмеженими фінансовими ресурсами лише декількох банків з державною часткою власності (можливо і якоїсь частини і комерційних банків) на сьогодні дасть можливість побудувати досить обмежену кількість житла, яке буде виділене безкоштовно переважно тим, хто навіть не має в ньому потреби. Але якщо ці ж самі державні кошти будуть зосереджені і виставлені в якості державного гарантійного фонду перед комерційними банками при видачі кредитів, то вони сприятимуть зменшенню ризиків для банків (відповідно і кредит-

них ставок), запустять механізм іпотеки, від якого і держава і населення отримає більший синергетичний ефект. Державна іпотечна установа має виступати гарантом повернення іпотечних кредитів банкам.

Практично у жодній країні світу без активної участі держави не обходилося стимулювання вирішення житлової проблеми, а розвиток іпотечного кредитування слід розглядати саме як спосіб реалізації певної соціальної державної політики. Діяльність іпотечних компаній в умовах української економіки стримується нерозвиненістю фондового ринку та відсутністю належного ринку інституційних інвесторів. У світі, наприклад, пенсійні фонди приблизно 40% своїх активівкладають саме в іпотечні цінні папери [8].

Оптимістичні надії щодо зростання доступності житла покладанняються на Закон України «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо сприяння іпотечному кредитуванню» від 05.07.2012 №5059–VI. Слід очікувати, що він має забезпечити: розширення іпотечного кредитування, оскільки зобов'язує передбачити в Державному бюджеті на 2013-й і наступні роки видатки на компенсацію відсотків за кредитами банків або інших фінансових установ; запровадження нових положень, що регулюють питання стосовно використання земельної ділянки, як предмета застави за іпотечним договором; передачу закінченого будівництвом об'єкта ОСББ або експлуатуючій організації протягом трьох місяців з дня його прийняття в експлуатацію та інше. Але лише зростання економіки та платоспроможності населення спроможні забезпечити ефективність дії цього закону та можливість реалізації раніше прийнятих урядових програм щодо вирішення житлової проблеми.

Висновки

Відносні обсяги будівництва житла в Україні є абсолютно недостатніми і суттєво відстають від показників не тільки розвинених, але і інших пострадянських країн.

За роки незалежності в Україні реалізовувалися державні програми, що ґрунтувалися на застосуванні механізмів кредитування на пільгових умовах і залученні коштів державного та місцевих бюджетів в житлове будівництво, але в зв'язку з обмеженістю фінансового ресурсу, їх ефективність була недостатньою.

Існуюча система пільг в забезпеченні населення житлом потребує кардинальних змін. В умовах обмежених фінансових ресурсів держава має перейти від безкоштовної передачі житла до передачі його в оренду. Держава має надати значну фінансову підтримку ДІУ та фінансові гарантії покриття ризику проблемних кредитів, що будуть видаватися під житлові програми. Це дасть можливість зменшити кредитні ставки, зробити їх доступними та запустити іпотечний механізм в будівництві житла. Пільги існують в усіх країнах світу, проте реалії сьогодення в Україні вимагають негайного перегляду заходів пільгової політики в напрямку забезпечення їх систематизації, адресності та ефективності.

Список використаних джерел

1. Постанова КМУ від 11.02.2009 №140 «Порядок надання державної підтримки для забезпечення громадян доступним житлом».
2. Указ Президента України «Про заходи щодо будівництва доступного житла в Україні та поліпшення забезпечення громадян житлом» [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://www.president.gov.ua>
3. Сердюк Т.В. Порівняльні показники будівництва житла в деяких країнах СНД/ Формування ринкових відносин в Україні: Зб. наук. праць. НДЕІ. Вип. 6 (121) / Наук. ред. І.Г. Манцуров. – К., 2011. – С. 132–143.

4. Житловий фонд України [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2007/zf/zf_u/2006_u.ht.
5. Каталог пільг в Україні [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: www.pilga.in.ua
6. Підсумки будівництва житла за 2011 рік. [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: www.ibuild.org.ua/analytics.
7. Офіційний сайт Державної іпотечної установи України [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://ipoteca.gov.ua>
8. Придбайло О.М. Іпотека як фінансовий механізм ринку // Фінанси України. – №6. – 2004 р. – С. 136–140.

В.Д. МУСІЄНКО,
к.т.н., доцент, Криворізький економічний інститут ДВНЗ «КНУ»,
Ж. ПЕРЕМІКІНА,
студентка, Криворізький економічний інститут ДВНЗ «КНУ»

Вплив показників фінансового стану промислового підприємства на його вартість

На сьогодні розробка систем діагностики показників фінансового стану є особливо актуальною, це проявляється в необхідності забезпечення стабільного функціонування і розвитку підприємств [2].

Ключові слова: вартість підприємства, чинники вартості підприємства, залізорудна галузь, показники фінансового стану.

На сегодня разработка систем диагностики показателей финансового состояния является особенно актуальной, это проявляется в необходимости обеспечения стабильного функционирования и развития предприятий [2].

Ключевые слова: стоимость предприятия, факторы стоимости предприятия, железорудная отрасль, показатели финансового состояния.

Today the development of diagnostic systems of finance performance is especially important as it is manifested in the need to ensure stable operation and development of enterprises [2].

Keywords: enterprise value, enterprise value drivers, iron ore industry, financial indicators.

Постановка проблеми. Управління вартістю для національних підприємств: є актуальним з огляду щонайменше на три обставини:

– по-перше, проведена масова безоплатна приватизація зробила акціонерами переважну більшість населення України, і наступним кроком має бути створення системи управління вартістю підприємства, яка б дозволила реалізувати природні інтереси акціонерів підприємств у зростанні належної їм вартості [3];

– по-друге, величезні інвестиційні потреби модернізованих підприємств в умовах глобалізації економіки та нестачі внутрішніх фінансових ресурсів неможливо задовольнити, не націливши управління на збагачення інвесторів і надання йому звичної для них форми.

– по-третє, значна кількість національних підприємств за своїми виробничими та управлінськими характеристиками «належить минулому» і потребує докорінної комплексної внутрішньогосподарської трансформації з метою надання їм статусу ринково орієнтованих підприємств, які мають за мету не лише виживання, а й збагачення акціонерів.

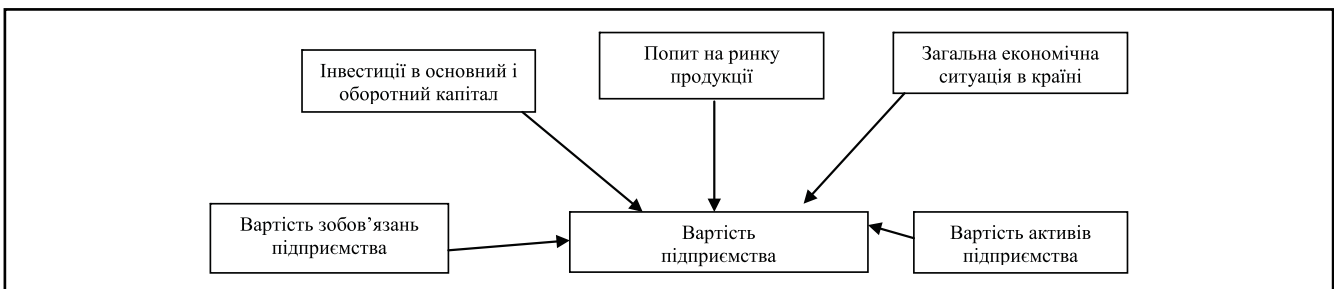


Рисунок 1. Система факторів вартості підприємства

Метою статті є дослідження сучасного фінансового стану підприємства як одного з факторів впливу на його вартість.

Виклад основного матеріалу. Чинник вартості – це просто будь-яка змінна, що впливає на вартість компанії. Проте, щоб чинниками вартості можна було користуватися, треба встановити їх взаємозалежність, визначити, який з них чинить найбільшу дію на вартість, і покласти відповідальність за цей параметр на конкретних людей, що беруть участь в досягненні цілей організації. Для визначення впливу різних факторів на вартість підприємства ми склали систему факторів формування вартості, які зображені на рис. 1.

Для прикладу дії деяких чинників на вартість підприємства ми склали систему факторів формування вартості, які зображені на рис. 1, та дослідили їхній вплив на вартість ПАТ «ЕВРАЗ Суха Балка».

Для коректного визначення впливу факторів на результати діяльності підприємства нам необхідно вивчити ринок залізорудної продукції та галузь у цілому.

Україна є великою мінерально-сировинною базою залізних рудами, яка представлена 80 родовищами, 30 з яких експлуатується (58% розвіданих запасів). Загальні запаси залізних руд сягають понад 30 млрд. т, що становить близько 6% світових запасів і 30% запасів країн СНД.

Станом на 01.01.2010 балансові запаси залізорудної сировини щодо діючих підприємств України становлять (дані підприємств): 1394,1 млн. т природно багаті руди; 11 711,9 млн. т магнетитові кварцити; 1027,8 млн. т окислені магнетитові

кварцити. Окрім цього, на балансі підземних підприємств знаходиться на обліку 3809,9 млн. т магнетитових кварцитів [1].

На даний час залізні руди України видобувають десять гірничодобувних підприємств, з них шість розробляють залізисті кварцити і чотири – багаті руди.

У 2010 році гірничодобувними підприємствами вироблено: 77,4 млн. т руди і залізорудного концентрату, зокрема: залізної руди неагломерованої – 16,5 млн. т; концентрату – 70,0 млн. т; 42,1 млн. т залізорудного агломерату; 22,4 млн. т залізорудних окатишів. Приблизно 41% даної продукції був експортований, у той час як 59% залишилися для власного використання (рис. 2).

Перспектива розвитку залізорудної галузі зумовлюється перспективою розвитку металургійного виробництва і експорту сировини. На даний час проведено коригування Державної програми розвитку і реформування гірничо-металургійного комплексу. Програмою відповідно до потреби намічається збільшення виробництва товарної залізної руди у 2012 році до 91,7 млн. т на рік.

У 2004–2010 роках товарні обсяги експорту залізорудної продукції (ЗРП) з України перевищили 154,0 млн. т, у тому числі в 2007 році обсяг експорту ЗРП із України становив 20,7 млн. т.

Географія експорту ЗРП з України охоплює 19 країн. Головними експортними ринками залишаються традиційні ринки – Словаччина, Чехія, Польща і Австрія. На їхню частку припадає понад 66% всіх поставок (рис. 3).

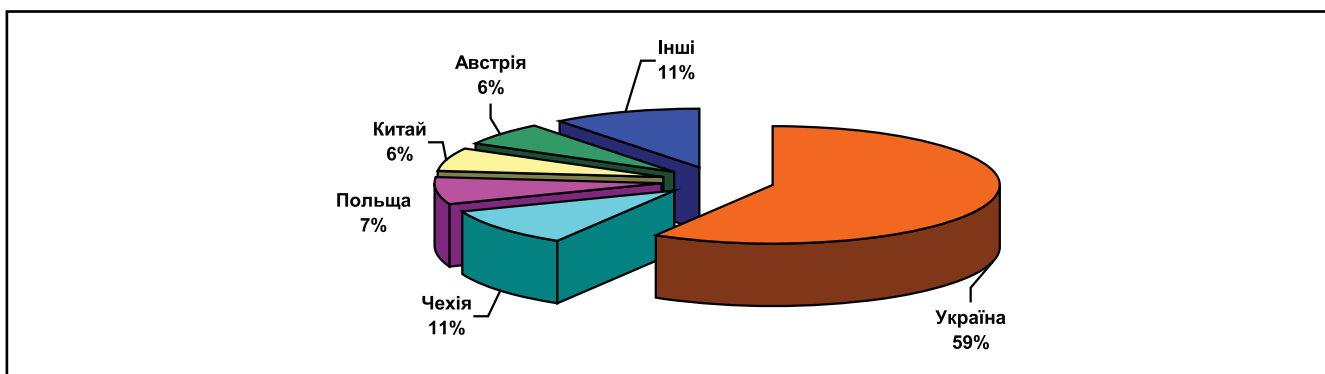


Рисунок 2. Розподіл ЗРП України в січні–грудні 2010 року

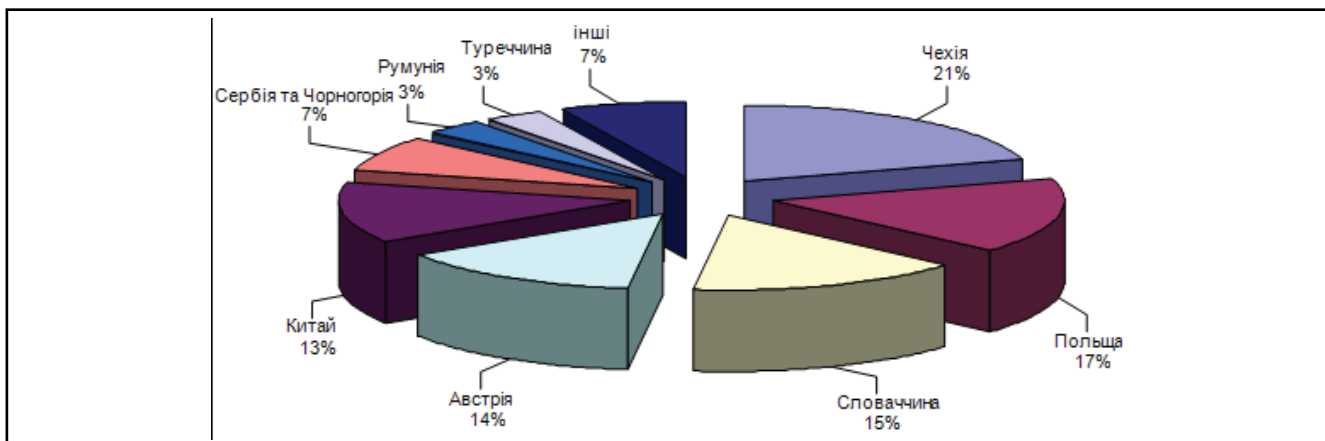


Рисунок 3. Географія поставок ЗРП з України в січні–грудні 2010 року

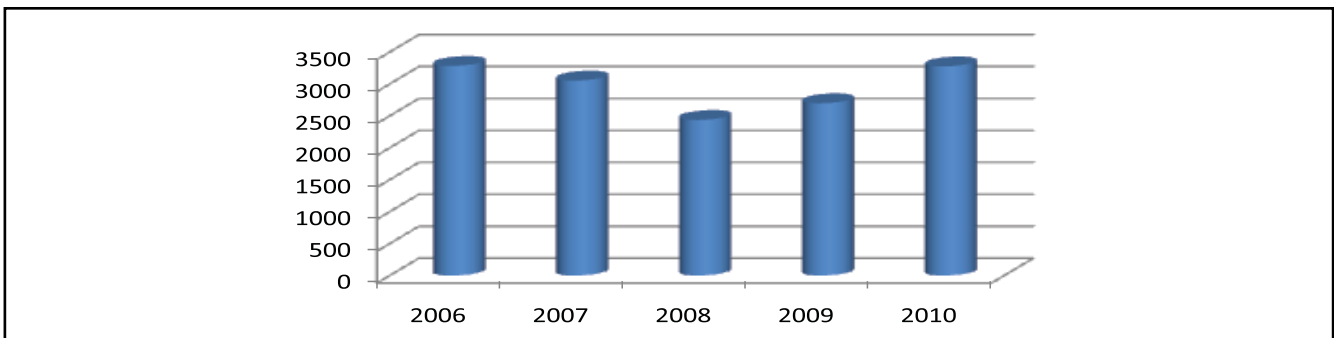


Рисунок 4. Обсяги поставок залізорудної продукції (тис. т) вітчизняним металургійним підприємствам ПАТ «ЄВРАЗ Суха Балка» за 2006–2010 роки

Одним із найкращих підприємств залізорудної галузі у Криворізькому регіоні є ПАТ «ЄВРАЗ Суха Балка». Підприємство має більш ніж 100-річний досвід роботи, маючи досвідчені високопрофесійні кадри та велику сировинну базу, стабільно та надійно працює на задоволенні потреб споживачів і упевнено дивиться в майбутнє.

Зараз на підприємстві працює 4,5 тис. робітників, які забезпечують виробництво більше 3 млн. т аглоруди за рік із середнім вмістом заліза 58%.

Обсяги поставок залізорудної продукції ПАТ «ЄВРАЗ Суха Балка» на внутрішній ринок за 2006–2010 роки українським споживачам наочно зображено на рис. 4.

Аналіз фінансового стану та конкурентоспроможності підприємства проведено за формами бухгалтерської звітності за період 2006–2010 років із використанням комп'ютерної програми «Оцінка економічного потенціалу підприємства». Результати зведено до таблиці.

За результатами, наведеними у таблиці, відмічаємо, що у ПАТ «ЄВРАЗ Суха Балка» показники оцінки фінансової стійкості за період 2006–2010 років у цілому покращилися, розглянемо деякі з них. З 2006 по 2010 рік коефіцієнт концентрації власного капіталу значно перевищує нормальний рівень (0,5) та коливався у межах від 0,90 у 2006 році до 0,82 у 2010 році. Коефіцієнт маневреності має тенденцію збільшення у 2007, коли він підвищився з 0,0597 до 0,589 за аналізований період.

Рівень показників комерційної активності на комбінаті свідчить про ефективність політики управління дебіторською заборгованістю, оскільки коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості зріс з 2,15 у 2006 році до 6,43 у 2010 році. Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості теж зріс із 3,3347 у 2006 році до 9,4612 у 2010 році.

Інша група показників, яка має назву «рентабельність результатів фінансово-господарської діяльності», показує покращення цих показників майже за весь період 2006–2010 років. Окрім як у 2009 році показники різко погіршуються. Так, за весь період коефіцієнт рентабельності основних засобів має тенденції зростання в 2010 році порівняно з 2006 роком становила 22,42%; коефіцієнт рентабельності функціонуючого капіталу знизився та не мав певної стабільності (2010 рік зростання – 2,02%). Коефіцієнт

рентабельності власного капіталу зріс із 0,0332 у 2006 році до 0,8914 у 2010 році.

Конкурентоспроможність товару за показником рентабельності продаж свідчить про покращення цього показника у 2010 році в порівнянні з 2009 роком на 2,65%. А в 2008 році в порівнянні з попереднім роком цей показник погіршився на 0,0043%. Однак у 2010 році порівняно з 2006 роком даний показник мав тенденцію до зростання і дорівнював 12,30%. Коефіцієнт рентабельності продукції за весь аналізований період (2006–2010) покращився на 14,84%, що говорить про підвищення конкурентоспроможності продукції на ринках збуту.

Значення показника загальної ліквідності ПАТ «ЄВРАЗ Суха Балка» має значення >1 і, крім того, має тенденцію до зростання у 2010 році (12,9611) порівняно з 2006 роком (1,6706). Такі результати сигналізують до зовнішнього оточення про те, що підприємство здатне розраховуватися зі своїми кредиторами, а отже підвищує довіру до «ЄВРАЗ Суха Балка» як ділового партнера.

Зміни показників фінансового стану підприємства можна також прослідкувати на основі графічного зображення їхньої динаміки (рис. 5).

Тож, проаналізувавши загальну економічну ситуацію у країні, галузь залізорудної продукції, показники фінансового стану, ми дозволили собі зробити припущення, що в період 2006–2010 років відбулося збільшення інвестицій в основний і оборотний капітал ПАТ «ЄВРАЗ Суха Балка», збільшення попиту на продукцію даного підприємства, зменшення вартості зобов'язань, збільшення вартості активів, які, своєю чергою, призвели до збільшення загальної вартості промислового підприємства ПАТ «ЄВРАЗ Суха Балка» (рис. 6).

Для більш наочного зображення впливу показників фінансового стану підприємства на його вартість нами була створена діаграма (рис. 7). Для створення цієї діаграми ми знайшли середній темп зростання всіх фінансових показників за кожний рік та порівняли його з середнім темпом зростання вартості підприємства.

Дані про вартість підприємства відображені в бухгалтерській звітності ПАТ «ЄВРАЗ Суха Балка» за 2006–2010 років [1] та повністю підтверджують нашу гіпотезу про суттєвий вплив показників фінансового стану промислового підприємства на величину його вартості.

СОЦІАЛЬНО-ТРУДОВІ ПРОБЛЕМИ

Аналіз фінансового стану ПАТ «ЄВРАЗ Суха Балка» за 2006–2010 роки

	Кількісний норматив	Тенденція покращення	Роки					Відхилення				
			2006	2007	2008	2009	2010	2007/2006	2008/2007	2009/2008	2010/2009	2010/2006
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13
Показники ліквідності та платоспроможності												
Коефіцієнт загальної ліквідності (покриття)	>1	збільшення	1,6706	2,6762	5,2764	9,8328	12,9611	1,01	2,60	0,56	9,94	16,82
Коефіцієнт абсолютної ліквідності (платоспроможності)	>0,2	збільшення	0,0062	0,0054	3,7044	5,403	8,8424	0,00	3,70	0,70	8,56	18,23
Показники оцінки фінансової стійкості (ринкової рівноваги)												
Коефіцієнт концентрації власного капіталу (автономії)	>0,5	збільшення	0,9071	0,9454	0,8638	0,9028	0,8293	0,09	0,08	0,04	0,9	0,8
Коефіцієнт маневреності	>0,3	збільшення	0,0597	0,0389	0,3962	0,4491	0,589	-0,02	0,36	0,05	0,15	0,60
Рентабельність результатів фінансово-господарської діяльності												
Коефіцієнт рентабельності основних засобів	Середньогалузеве значення	збільшення	0,0556	0,0719	0,0681	0,2659	1,6143	0,02	0,00	0,20	7,11	22,42
Рентабельність функціонуючого капіталу	-II-	-II-	0,2869	0,4136	0,2398	0,2676	0,5796	0,1267	-0,1738	0,0278	6,59	2,02
Коефіцієнт рентабельності власного капіталу	-II-	-II-	0,0471	0,0332	0,0214	0,079	0,8914	-0,0139	-0,0118	0,0576	5,44	11,00
Показники комерційної активності												
Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості	-II-	-II-	3,3347	5,9322	7,4333	10,7032	13,4612	2,5975	1,5011	3,2699	1,60	13,72
Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості	-II-	-II-	2,1518	3,1934	2,0899	2,0588	6,4308	1,0416	-1,1035	-0,0311	2,36	1,86
Показники конкурентоспроможності товару												
Коефіцієнт рентабельності продаж	Середньогалузеве значення	збільшення	0,0517	0,0577	0,0514	0,1707	0,5337	0,004	-0,0043	0,1193	2,65	12,30
Коефіцієнт рентабельності продукції	-II-	-II-	0,1066	0,1465	0,1201	0,3075	1,0605	0,0399	-0,0264	0,1874	2,88	14,84

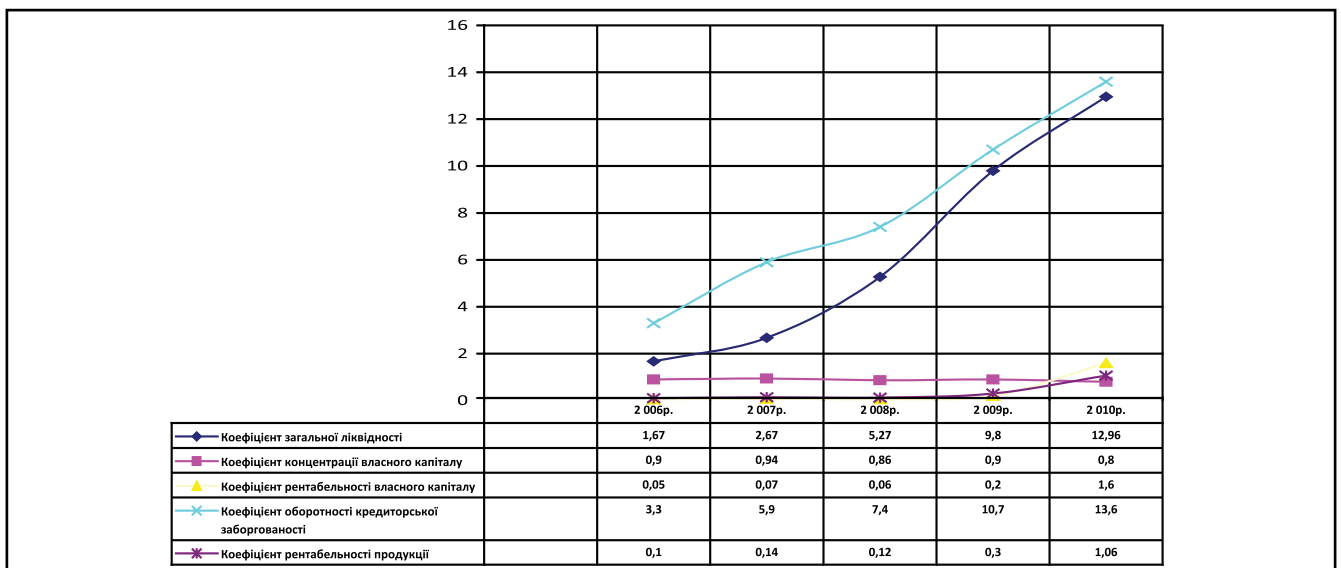


Рисунок 5. Показники фінансового стану у 2006–2010 роках

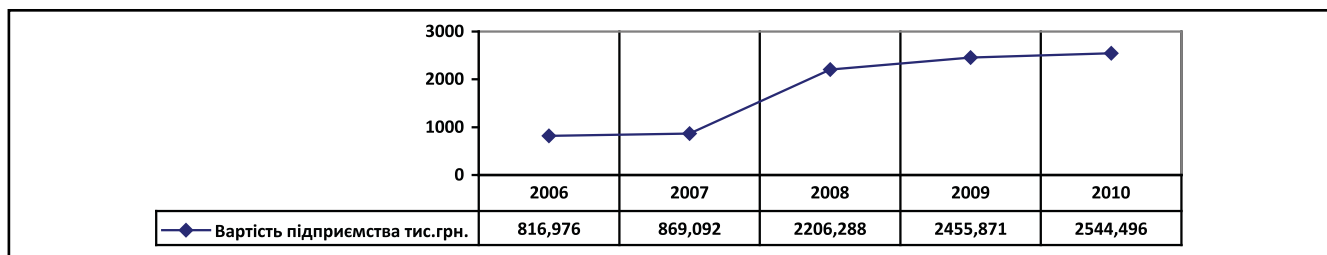


Рисунок 6. Вартість підприємства ПАТ «ЄВРАЗ Суха Балка» за 2006–2010 роки

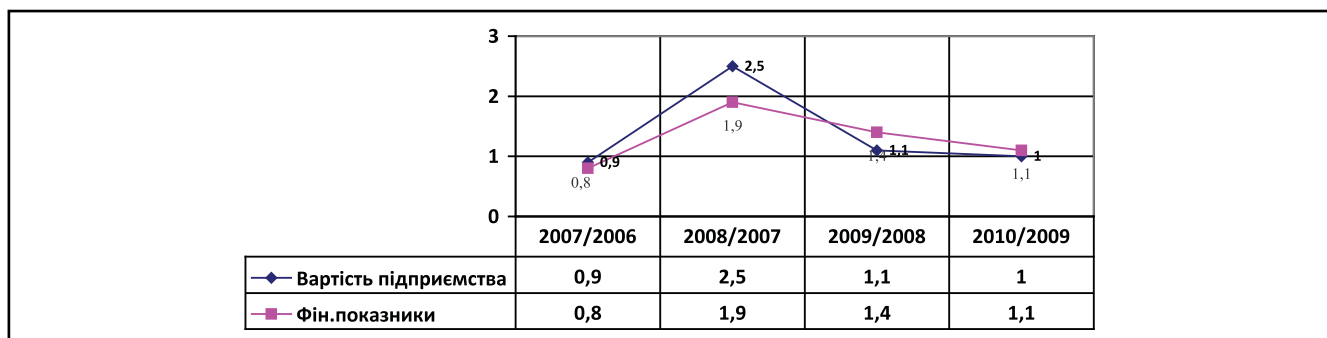


Рисунок 7. Вартість підприємства та показники його фінансового стану 2006–2010 років

Висновки

Отже, провівши оцінку фінансового стану ПАТ «ЄВРАЗ Суха Балка» за 2006–2010 роки, можна сказати, що підприємство є ліквідним, може своєчасно та у повному обсязі розрахуватися за борговими зобов'язаннями. Частка власного капіталу перевищує частку залученого, що забезпечує фінансову стійкість підприємства та зменшує залежність від кредиторів. Усі коефіцієнти рентабельності свідчать про прибуткову діяльність даного підприємства.

Дана тенденція у показниках фінансового стану позитивно впливає на вартість підприємства, тим самим поступово збільшуючи її. Такі зміни чітко прослідковуються за допомогою створених графіків та таблиць.

На основі даних фінансового стану ПАТ «ЄВРАЗ Суха Балка» за 2006–2010 роки ми дослідили та підтвердили нашу гіпотезу щодо впливу показників фінансового стану підприємства на його вартість.

Список використаних джерел

1. <http://smida.gov.ua/>
2. Мусієнко В.Д., Монах В. Механізм функціонування діагностики промислового підприємства у перехідній економіці України «Економіка: проблеми теорії та практики» [зб. наук. праць] випуск 208 том VI. – ДНУ Дніпропетровськ. – 2005. – С. 1141–1152.
3. Любушина Н.П. Анализ финансово-экономической деятельности предприятия: [Учеб. пособие] Н.П. Любушина. – М.: ЮНИТИ – ДАНА, 2004. – С. 471–478.

УДК: 338:8

Л.О. ПАВЛОВА,
аспірант, Львівський національний університет ім. І. Франка

Особенности практики финансирования социального зашиту в різних країнах світу

Проаналізовано основні джерела фінансування соціального зашиту населення. На основі комплексного аналізу розроблено схему формування та використання коштів на соціальний зашиту. Зроблено висновки щодо використання іноземного досвіду в Україні.

Ключові слова: соціальний зашиту, фінансування соціального зашиту, соціальне страхування; фінансовий механізм соціального зашиту населення.

Проанализированы основные источники финансирования социальной защиты населения. На основе комплексного анализа разработана схема формирования и использования средств на социальную защиту. Сделаны выводы об использовании зарубежного опыта в Украине.

Ключевые слова: социальная защита, финансирование социальной защиты, социальное страхование, финансовый механизм социальной защиты населения.

Постановка проблеми. В умовах ринкових трансформацій основу розвитку держави становить захищене та впевнене суспільство, захищене від негативних проявів зовнішнього середовища. І саме дієва і ефективна система соціального захисту та соціального забезпечення населення засвідчує про рівень соціально-економічного розвитку держави. У часи економічних коливань соціальний захист відіграє роль превентивного механізму мінімізації соціальних ризиків, за допомогою якого вирівнюють доходи найбільш вразливих верств населення. З метою удосконалення системи фінансування соціального захисту України необхідним є вивчення зарубіжного досвіду у цій сфері.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Науковий внесок у дослідження цієї проблеми здійснили відомі зарубіжні науковці, зокрема Т. Ганслі, Е. Гідденс, Б. Дікон, Г. Еспінг-Андерсен, Т. Скочпол, П. Спікер, Р. Титмус, Ф. Хайєк. Виокремленням класифікаційних ознак та моделей фінансування соціального захисту займалися такі відомі науковці, як Г. Бонолі, Дж. Вобруби, С. Лейбфріда, А. Сіарова, У. Лоренца. В роботах В. Артса, П. Пірсона, П. Стабса, П. Тейлор-Губі, П. Флори розглядаються проблеми глобального розвитку соціального захисту громадян. В Україні теоретико-методологічні, методичні, прикладні питання багатоаспектної проблеми соціального захисту населення були і залишаються предметом постійних наукових досліджень провідних відомих вітчизняних та російських вчених: С. Алексєєвої, В. Бабкіної, Н. Борецької, К. Гаджиева, В. Куценко, Е. Лібанової, О. Лукашевої, О. Новікової, А. Сіленко, О. Скрипнюка, В. Скуратівського, О. Ермоловської, О. Скомарохової та інших.

Мета статті. Незважаючи на наявність великої кількості здійснених досліджень у сфері фінансування соціального захисту, сьогодні виникає потреба перегляду багатьох основних підходів до організування соціального захисту населення та його фінансування, що є можливим лише за умови комплексного вивчення іноземного досвіду у цій сфері, що є метою статті. Досягнення цієї мети є можливим при вирішенні таких основних завдань: комплексного вивчення особливостей побудови системи соціального захисту у деяких розвинених країнах; аналізування особливостей фінансування соціального захисту населення у цих країнах та надання практичних рекомендацій щодо використання цього досвіду у фінансуванні сфери соціального захисту України. Об'єктом дослідження є процес фінансування соціального захисту у деяких країнах світу.

Виклад основного матеріалу. Кожна з розвинених країн світу будувала власну систему фінансування соціального захисту із врахуванням національних та демографічних особливостей, соціально-економічної ситуації, природно-кліматичних умов. Саме фінансування соціального захисту і соціального забезпечення визначає рівень соціалізації політики держави та ефективність соціально-економічних заходів.

При визначенні основних джерел фінансування соціального захисту постає проблема уточнення категорії «фінан-

сування системи соціального захисту». Так, з огляду на класичну теорію фінансування, під фінансуванням розуміють процес залучення відповідних (фінансових) ресурсів (грошових коштів) для суб'єкта господарювання з метою формування та примноження капіталу [1, с. 228]. Проте, враховуючи сутність поняття «соціальний захист», слід трактувати термінологічний апарат фінансування системи соціального захисту, як процес акумулювання та розподілу фінансових ресурсів з метою матеріального забезпечення витрат, спрямованих на здійснення соціального забезпечення та встановлення соціальних гарантій та соціальних стандартів у країні. Слід також врахувати, що фінансування соціального захисту населення відбувається за допомогою фінансового механізму, який визначає організаційно-економічні та правові засади формування джерел акумулювання фінансових ресурсів та напрямків їхнього використання.

Зазвичай фінансування системи соціального захисту в державі залежить від її фінансово-економічного становища, яке залежить від обсягів реального ВВП та фондів споживання.

Досліджуючи особливості фінансування соціального захисту у країнах світу, можна констатувати, що організування фінансування соціальної допомоги, надання соціальних пільг та послуг відбувається за рахунок різних джерел та механізмів.

Так, у Великобританії фінансування системи охорони здоров'я, освіти та пенсій на дві третіх відбувається за рахунок соціального бюджету і таке фінансування побудоване на принципі соціальної солідарності. Зокрема, відповідно до концепції британської соціальної політики фінансування соціальних програм здійснюється переважно за рахунок загальних державних податків, використання фондів для цільового забезпечення найбільш вразливих верств суспільства [2, с. 3]. Так, відповідно до цього принципу фінансування відбувається лише малозабезпечених верств населення, зокрема фінансується інституціональний догляд і догляд вдома [3, с. 71]. Проте суттєву частину у структурі пенсій та допомог займають здійснені роботодавцями на користь власних працівників страхових внесків, а також страхові внески, які здійснюють працівники самостійно на власну користь. Частка фінансування становить 55% [4]. Проте сьогодні у Великобританії підтримуються курсу захисту ефективних громад та волонтерських організацій, заохочуючи їхнє зростання з тим, щоб вони самі розв'язували існуючі соціальні проблеми [5].

У Німеччині соціальний захист сформовано системно, відповідно до якого входять страхування на випадок хвороби, страхування в разі потреби в догляді та на випадок безробіття, пенсійне страхування. Страхувальниками є як працівники, так і його роботодавець, а страхові внески розподілено між ними рівномірно. Поряд із тим у Німеччині за рахунок бюджету фінансуються такі виплати: допомога на дітей, податкові пільги або забезпечення прожиткового мінімуму для пенсіонерів і непрацездатних. Німеччина, як соціальна держава, вважала, що в забезпечення соціального захисту всіх громадян – першочергове завдання. Окрім то-

го, громадяни Німеччини застраховані на випадок хвороби, що є аналогом медичного страхування, зокрема 88% – за державними програмами, а 12% – за приватними [6]. Хоча понад 30% бюджетного фінансування Німеччини становлять соціальні послуги для малозабезпечених верств населення. Отже, у фінансуванні соціального захисту населення у Німеччині роблять акцент на соціальному страхуванні, а соціальна допомога дозволила ліквідувати в Німеччині стан крайнього зубожіння населення [7, с. 83].

До характерних моделей побудови та фінансування системи соціального захисту відповідно до концепцій Бісмарка належить і соціальний захист Франції. Відтак, передбачено, що фінансування соціального захисту має здійснюватися на паритетних засадах представниками профспілок, об'єднаннями підприємців та уряду. Основу фінансового забезпечення соціального захисту складає система соціального страхування, яке забезпечує перерозподіл доходів від працездатного населення до осіб, в яких виникло право на отримання соціальної допомоги чи послуг [8]. Соціальний захист включає допомогу по безробіттю, пенсії по старості та інвалідності, різні сімейні допомоги, компенсацію витрат на лікування та ін.

У США і Канаді соціальний захист фінансується за умовно-залишковим принципом. Відповідно до цього принципу фінансування соціального захисту відбувається шляхом самofінансування громадянами країни, а держава бере на себе виконання лише тих, хто не має інших доходів, крім соціальних виплат. Таку допомогу здійснюють шляхом застосування різних заходів, зокрема – це надання щомісячних сум, які виплачують тим особам, чия величина доходу є недостатньою для забезпечення продуктами харчування, житла, одягу, оплати медичних послуг. Так, було введено програму медікейд (надання безкоштовної медичної допомоги і госпіталізації), надання продовольчих купонів для придбання продуктів харчування, шкільне харчування, розподіл надлишків продовольства (купівля урядом продовольчих продуктів і їхній безкоштовний розподіл серед малозабезпечених сімей) [9]. Загалом таке фінансування соціального захисту можливе в умовах лібералізму та наявності високого рівня доходів працюючого населення і якості життя основної частини громадян.

Серед найбільш соціально захищених громадян є громадяни Данії. Соціальний захист фінансується за рахунок перерозподілу державних податків (79% соціальних витрат). В основі побудови фінансування соціального захисту Данії лежить максимальне забезпечення зайнятості населення і високого рівня оплати праці, що дозволяє наповнювати бюджет за рахунок податків. Данію визнано як найбільш соціально орієнтованою країною світу. Близько трьох тисяч доларів витрачається на кожного датчанина з метою підтримки його здоров'я [10], оскільки саме превенція захворювань забезпечує зменшення витрат на лікування. Звичайно, для досягнення такого статусу є необхідним встановлення високих ставок податків на доходи громадян та прибутку приватного сектора економіки.

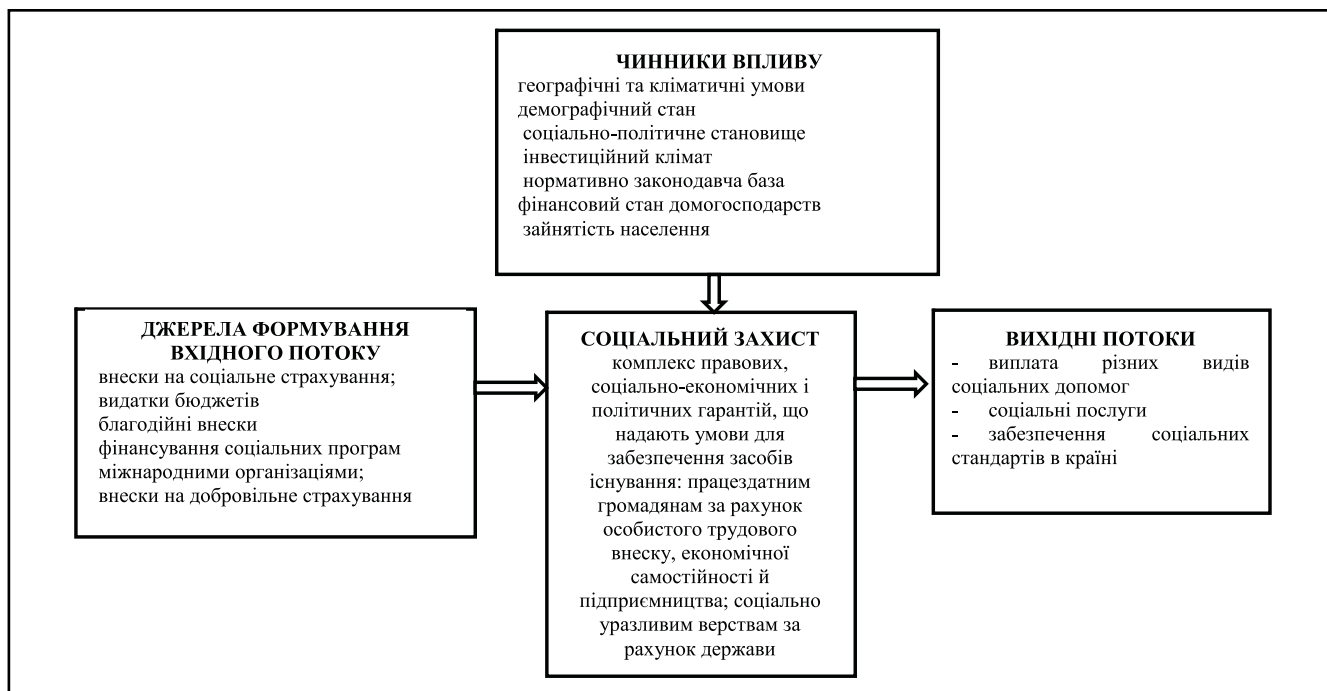
В Японії фінансування соціальних витрат відбувається за рахунок двох основних джерел: за рахунок суспільних фінансових ресурсів для надання адресної допомоги фізичним особам та за рахунок перерозподілу коштів страхових фондів. Звичайно левову частку у фінансуванні соціального захисту складає соціальне страхування, яке відбувається як у обов'язковій, так і добровільній формах. У державному бюджеті Японії передбачено такі основні напрямки соціальної підтримки громадян: захист життя, соціальне забезпечення, соціальне страхування, підтримка здоров'я та гігієни [11, с. 67].

Основу фінансування соціального захисту у Польщі складає соціальне страхування, яке охоплює інститут соціального страхування для забезпечення грошові виплати за рахунок соціального страхування; касу соціального страхування фермерів, за допомогою якої здійснюють виплату пенсій та допомог за рахунок соціального страхування фермерів; Міністерство праці і соціальної політики, яке регулює відносини щодо грошових виплат у випадку безробіття, сімейні та соціальні допомоги (за рахунок коштів соціальної допомоги); Національний фонд охорони здоров'я, забезпечує надання медичних послуг через систему медичного страхування; відкриті пенсійні фонди, які забезпечують фінансування пенсій із накопичувальної пенсійної системи. Державними цільовими фондами також є: Фонд праці, Фонд демографічного резерву, Пенсійний фонд фермерів, Фонд превентивних заходів і реабілітації фермерів, Фонд гарантованих виплат працівникам збанкрутілих підприємств. Найважливіше місце в цій системі займає Установа соціального страхування (ZUS), яка є державною організацією та юридичною особою, за допомогою якої налагоджено механізм акумулювання і розподілу коштів на соціальний захист населення [12, с. 14].

Таким чином, узагальнивши результати здійсненого дослідження, слід констатувати, що основою для фінансування громадян розвинених країн світу у скрутних життєвих ситуаціях є забезпечення зайнятості в країні і високих доходів. Так, до джерел формування вхідних потоків для соціального захисту населення належатимуть: внески у систему соціального страхування, видатки бюджетів (трансформування податків у соціальні витрати держав), благодійні внески та програми міжнародних організацій; самофінансування громадянами за допомогою добровільної форми страхування. Ці потоки трансформуються у вихідні у вигляді виплати допомог, фінансування соціальних послуг та соціального забезпечення за умов настання чітко визначених випадків. На розвиток і рівень соціального захисту тієї чи іншої держави впливають ряд чинників на макrorівні. До них належать: географічні та кліматичні умови; демографічний стан; соціально-політичне становище; інвестиційний клімат; нормативно законодавча база; фінансовий стан домогосподарств та зайнятість населення (див. рис.).

Встановлено, що на формування високого рівня соціального захисту у розвинених країнах світу впливає і дотримання встановлених соціальних стандартів, до яких належать [13, с. 80]:

- середня тривалість життя (приблизно до 85 років);
- грамотність населення (100%);



Узагальнена схема формування та розподілу коштів на соціальний захист*

* Авторська розробка

Ранжування країн відповідно до рівня їхнього соціального захисту*

Держава	Коефіцієнт заміщення заробітної плати пенсіями, допомогами по тимчасовій непрацездатності і безробіттю	Коефіцієнт народжуваності	ВВП на душу населення, \$	Рівень безробіття, %
Група перша				
Австралія	13,0	14,2	55510	5,1
США	13,8	14,2	47094	9,5
Нова Зеландія	17,1	15,1	25438	6,8
Канада	23,0	10,7	38668	8,0
Великобританія	23,4	12,9	35087	4,8
Група друга				
Японія	27,1	8,6	34692	5
Франція	27,5	12,9	34341	9,6
Німеччина	27,7	8,2	35308	6,2
Група третя				
Австрія		9,3	37056	4,9
Нідерланди	32,4	11,2	40658	4,0
Данія	32,4	11,8	36404	4,8

* Упорядковано автором із використанням джерел [14].

- середня кількість років навчання (до 15 років)
- реальний ВВП на душу населення (приблизно \$40 тис.);
- сумарний коефіцієнт народжуваності (відношення кількості дітей до кількості жінок у віці від 20 до 45 років) (значення коефіцієнта має бути не меншим 2,14);
- коефіцієнт старіння населення (7%);
- рівень бідності (не більше 10%);
- співвідношення мінімальної та середньої заробітної плати (1:3); мінімальна оплата погодинної праці (не менше трьох доларів США);
- рівень безробіття (8–10%).

Зазначені соціальні стандарти показують на рівень соціального захисту кожної з країн, що дозволяє виокремити країни із найвищим рівнем соціального захисту населення (див. табл.).

Таким чином найбільш соціально захищеними є громадяни Скандинавських країн та Австрії, на що вказують висвітлені у таблиці коефіцієнти.

Висновки

Отже, в умовах ринкової турбулентності раціональна архітектура соціального захисту населення займає першочергове місце. Використання іноземного досвіду є необхідним при удосконаленні та реформуванні системи соціального захисту України. Проте, оскільки в корені побудови ефективної економіки лежить людський ресурс, то необхідним є сьогодні розвивати ринок праці, шляхом підтримки розвитку як великих підприємств, так і малого та середнього підприємництва. Як вже зазначалося, Сканди-

навські країни мають найвищий рівень соціального захисту, який досягнуто за рахунок ініціювання максимальної зайнятості населення, яке формує шляхом сплати податків великий фінансовий ресурс для забезпечення соціальних витрат держави. ще одним нагальним питанням забезпечення добробуту громадян України є інвестування у дитинство шляхом розвитку та підтримки материнства, освіти, спорту та охорони здоров'я. власне здорова і розумна нація – це запорука соціально-економічного розвитку будь-якої держави.

Список використаних джерел

1. Теорія фінансів. Підручник / За ред. проф. В.М. Федосова, С.І. Юрія. – К.: ЦУП, 2010. – 576 с.
2. William Beveridge, Social Insurance and Allied Services, Report, 1942. – 20 p.
3. Наумова С.А. О подходах к построению философско-социологических моделей трудовой мотивации / С.А. Наумова // Ключевые вопросы социологии труда. – М.: Наука, 1988. – С. 136.
4. Антропов В.В. Экономические модели социальной защиты населения в государствах ЕС. Автореферат... дис. Москва. – 2007.
5. Семигіна Т.В. Соціальна політика – компроміс між комуналізмом і лібералізмом? // Нова парадигма: Журнал наукових праць. –

К.: Вид-во НПУ імені М.П. Драгоманова, 2007. – Випуск 67. – С. 166–175.

6. Соціальний захист населення в Німеччині [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://www.pilga.in.ua/>

7. The financial aspects of social security. Geneva: ILO, 1989. – 156 p.

8. Charte du Conseil National de la Résistance, 15 mars 1944.[Extraits] // – Режим доступу: <http://www.port.ac.uk/special/france1815to2003/chapter8/documents/filetodownload,18136,en.pdf>

9. Соціальний захист населення в США [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://www.pilga.in.ua/>

10. Швед О.В. Проблеми національної ідентичності країн Скандинавії в контексті процесу європейської інтеграції / О.В. Швед // Український історичний журнал. – 2007. – №2. – С. 158–171.

11. Григораш Г.В. Системи соціального страхування зарубіжних країн [Навч. посіб.] / Г.В. Григораш, Т.Ф. Григораш, В.Я. Олійник, І.Т. Субачов. – К.: Центр учбової літератури, 2008. – 144 с.

12. Плаксіс М. Система соціального страхування Республіки Польща / М. Плаксіс // – Вісник Пенсійного фонду України. – 2009 – №3 – С. 14–17.

13. Иванченко В. Социально-структурированное общество, цели реформы / В Иванченко // Экономист. – 1998. – №4. – С. 79–86.

14. Олейник А.П. Страны мира в цифрах/2011 / А.П. Олейник. – 62 с. – Режим доступа: <http://www.alleng.ru/d/geog/geo030.htm>

О.М. РЕВІНА,
здобувач, НДІ Міністерства економічного розвитку і торгівлі України

Розвиток людського потенціалу як фактор економічного зростання

Стаття присвячена дослідженню людського капіталу та його ролі в економічному житті. В статті узагальнено теоретичний досвід, проаналізовано поточні тенденції, зокрема позиції України у світовому рейтингу людського розвитку, та обґрунтовано практичні рекомендації щодо державного впливу на умови розвитку і реалізації людського потенціалу економіки України.

Ключові слова: людський капітал, людський розвиток, економіка, людський потенціал.

Статья посвящена исследованию человеческого капитала и его роли в экономической жизни страны. В статье обобщен теоретический опыт, проанализированы текущие тенденции, в частности позиции Украины в мировом рейтинге человеческого развития, и обоснованы практические рекомендации по государственному влиянию на условия развития и реализации человеческого потенциала экономики Украины.

Ключевые слова: человеческий потенциал, человеческое развитие, экономика, человеческий капитал.

Постановка проблеми. В сучасному економічному зростанні людський фактор є визначальним. Якщо донедавна

місцю та значенню людини в економіці країни і підприємства відводилася другорядна роль, то нині важливість інтелектуальних здібностей, креативності, освіченості особистості визнається як на загальнодержавному, так і на мікроекономічному рівні. Накопичуючись, вони утворюють людський капітал, який є стратегічним ресурсом економічного зростання.

Стратегічними законодавчо-нормативними актами визначені актуальність та спрямованість досліджень з цих питань. Так, Указом Президента України №45 від 1 лютого 2012 року «Про Стратегію державної кадрової політики на 2012–2020 роки» визначено, що основна ціль державної кадрової політики має бути спрямована на досягнення високого рівня розвитку людського потенціалу, а умовою її реалізації – державна підтримка цільових науково-практичних досліджень у сфері розвитку людського потенціалу [1].

Згідно з положеннями Закону України від 11 липня 2001 року №2623 «Про пріоритетні напрями розвитку науки і техніки» [2] та з постановою Кабінету Міністрів України від 7 вересня 2011 року № 942 «Про затвердження переліку пріоритетних тематичних напрямів наукових досліджень і науково-технічних розробок на період до 2015 року» передбача-

ється проведення фундаментальних наукових досліджень з найбільш важливих проблем людського потенціалу.

Однією з найбільших проблем в Україні є вплив інтелектуального капіталу, і вона лежить за межами макроекономічної політики. Україна з кожним роком втрачає висококваліфікованих спеціалістів та робочу силу. За даними Держстату, лише 2011 року з України виїхало близько 15 тис. заробітчан, а неофіційно – чи не втричі більше. Вплив людських ресурсів несе набагато більшу загрозу, ніж вплив фінансового капіталу.

Економічна криза, яку пережило українське суспільство у 2008–2009 роках, укротила засвідчила, що економіка, яка базується на експорті сировини та продукції з низькою доданою вартістю, є вкрай вразливою до зовнішніх викликів. Зміна ставлення до людського капіталу, його ролі в економічному житті може змінити ситуацію.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. За висновками експертів ООН на підставі вивчення досвіду 192 країн світу, економічне зростання на сучасному етапі на 64% обумовлене людським і соціальним потенціалом, тоді як природними ресурсами – на 20%, а наявністю капіталу – лише на 16% відсотків [3].

Дослідження американських вчених показали, що при зростанні рівня освіти на 10% продуктивність праці зростає на 8,6%, тоді як аналогічне зростання основних фондів – лише на 3,4%. Як наслідок, людський капітал становив на початок XX віку 72,1% національного багатства США [3].

Ідея значущості людського капіталу для економічного зростання знайшла широке відображення в теорії зростання. Так, у роботі Mankiw, N. Gregory «A Contribution to the Empirics of Economic Growth» [4] показано, що міждержавні розходження в темпах зростання краще пояснюються розширеною неокласичною моделлю Солоу, що враховує накопичення людського і фізичного капіталу, в порівнянні з моделлю, що враховує накопичення тільки фізичного капіталу (розширена модель пояснює близько 80% міждержавних відмінностей у доході).

Людський капітал також є одним з основних факторів у теорії ендогенного зростання [4]. Думка про роль насамперед інтелектуального капіталу в розвитку економіки простежується, зокрема, в праці Г. Кларка, присвяченій аналізу економічної історії світу. У своїй праці Кларк зазначає, що «вид виробничої функції в сучасних економіках ... такий, що відношення фізичного капіталу до випуску мало змінилося з часів промислової революції внаслідок інвестицій, викликаних технічним прогресом. Звідси випливає, що зростання запасу фізичного капіталу відбувався так само швидко, як і зростання випуску. А в цьому випадку прямий ефект технічного прогресу вкупі з непрямым ефектом від цих додаткових інвестицій буде полягати в тому, що підвищення ефективності на 1% приведе до збільшення випуску на 1,3%» [4]. Таким чином, як відзначає Г. Кларк, інвестиції в інтелектуальний капітал як фактор зростання ефективності є єдиним поясненням економічного зро-

стання; саме збільшення обсягу знань стало основним чинником промислової революції в Англії.

Метою статті є теоретичне узагальнення досвіду, поточних тенденцій та обґрунтування практичних рекомендацій щодо державного впливу на умови розвитку й реалізації людського потенціалу економіки України.

Виклад основного матеріалу. В даний час в експертному співтоваристві ведуться активні дискусії щодо розробки економічної політики, спрямованої на зниження сильної залежності української економіки від кон'юнктури світового ринку енергоносіїв і зміни моделі зростання в бік підвищення його якості для досягнення високих темпів економічного зростання та збереження їх стійкості в довгостроковому періоді.

Розвиток людського капіталу є важливим для забезпечення конкурентоспроможності, оскільки, як відомо, існують два аспекти конкуренції: внутрішній, як чинник розвитку внутрішньої економіки, і зовнішній – конкуренція на глобальному рівні. Отже, успішною може бути економіка, побудована з урахуванням трьох факторів: конкуренції в області людських ресурсів, в області інституцій і в області ефективності управління.

В Україні відсутність вираженої державної промислової та інвестиційної політики призводить до переважного формування процесів створення та ліквідації робочих місць за рахунок власних коштів підприємств, кредитних ресурсів, регіональних бюджетів. Старіння устаткування (середній фактичний термін експлуатації активної частини основних фондів перевищує 35 років) обумовлює додаткові витрати на його утримання, посилюючи інфляційний тиск на економіку.

Використання морально та фізично застарілого устаткування, відсутність коштів на його заміну та модернізацію орієнтує підприємства на використання низько кваліфікованої ручної праці. Це, відповідно, призводить до погіршення якості виробленої продукції, зниження рівня зацікавленості підприємців у підвищенні рівня кваліфікації своїх працівників, консервації технічної та кадрової відсталості галузей економіки. Як результат – стимулювання внутрішнього попиту вже не дозволяє досягти високих темпів економічного зростання навіть при зростанні світових цін експортноорієнтовану продукцію.

Свого часу американський економіст Г. Беккер розробив концепцію людського капіталу, в якій визначалась рівнозначність вкладень індивіда в освіту вкладенням компаній у нове устаткування. Однак поняття «людський капітал» не давало інтегрального уявлення щодо людини як виробничої сили та споживчої одиниці, з одного боку, а з іншого – індивіда, який представляє собою окрему цінність. Це привело до концепції стійкого розвитку і ключового для неї поняття – «людського потенціалу» [5].

Людський капітал представляє із себе економічний ресурс, спрямований на підтримку функціонування існуючих структур наряду з іншими ресурсами, в той час як *людський потенціал* є система фізичних та духовних сил людини, окремих соціальних груп та суспільства в цілому, реалізація яких забезпечує розширене відтворення суспільних струк-

тур та підвищення якості життя індивіда. Тим самим поняття «людський капітал» є складовою частиною поняття «людський потенціал», оскільки не тільки фіксує співвідношення витрат, передовсім в освіту та охорону здоров'я, з наступним оцінюванням їх ефективності, а й виявляє саморозвиток індивіда та його вплив на всі сторони життя в суспільстві, що особливо важливо для нової стадії соціально-економічного розвитку – економіки знань або інформаційної економіки.

Отже, категорія «людський потенціал», на наш погляд, інтегрується на основі категорій людський капітал та якість життя. Більшістю дослідників вона тлумачиться як людський капітал плюс соціально-економічні умови його формування, розвитку та використання.

У формуванні людського потенціалу важливе значення мають соціально-економічні чинники, які визначають схильність населення до економічної діяльності та можливості її реалізації у суспільному виробництві, рівень життя і можливість задоволення основних потреб.

В Україні поки що не існує ані ефективної методики вимірювання людського потенціалу в цілому, в тому числі й на підприємствах, ані комплексу заходів щодо його розвитку, збереження й ефективного використання задля економічного зростання підприємств і держави у цілому.

На думку автора, використання індексу розвитку людського потенціалу (англ. Human Development Index) як індикатора є цілком доцільним з огляду на методику його складання. Зазначений індекс являє собою інтегральний показник, дослідження розвитку людського потенціалу країн. Цей індекс є стандартним показником, завдяки якому порівнюють рівень життя громадян різних країн та регіонів, він щорічно публікується ПРООН на основі даних по 187 країнах [6].

З усіх видів інвестицій у людський потенціал найважливішими на даному етапі розвитку країни є вкладення в охорону здоров'я, загальну та фахову освіту (включаючи постійне професійне навчання на виробництві).

Основу індексу складають три показники:

а) середня очікувана тривалість життя в країні;

б) рівень освіченості дорослого населення, та коефіцієнт тих, хто отримує освіту у початкових, середніх та вищих навчальних закладах;

в) внутрішній валовий продукт (ВВП) країни.

Значення кожного показника оцінюють від 0 до 1 бала. Більше число свідчить про кращу позицію країни, а середнє значення трьох показників є числовим значенням індексу.

Показники дають змогу оцінити, по-перше, ймовірність прожити довге й здорове життя в країні (показник тривалості життя), по-друге, можливість отримати нові знання та реалізувати себе (показник рівня освіченості), а по-третє, можливість забезпечувати власні потреби (показник ВВП на душу населення).

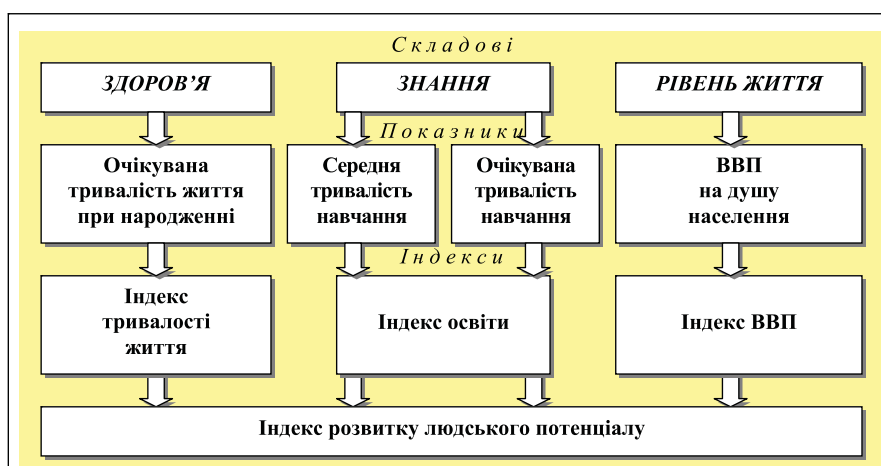
Для якісного аналізу використовують додаткові показники: бідності населення країн, що розвиваються, показник гендерної нерівності, показник розширення можливостей жінок та інші.

Умовно країни поділяють на чотири категорії: держави з дуже високим рівнем розвитку, високим рівнем розвитку, середнім рівнем розвитку й низьким рівнем розвитку.

До першої категорії належать країни, числове значення ІЛР яких дорівнює більше 0,9 бала. Серед лідерів – Норвегія, Австралія, Нідерланди, США, Нова Зеландія, Канада, Ірландія, Ліхтенштейн, Німеччина, Швеція. Найбільший потенціал у норвежців, найменший – у жителів Конго.

Україна посідає 76-ту позицію у світовому рейтингу людського розвитку. Такі результати дослідження оприлюднила ПРООН в останньому звіті – Human Development Report. Попри те що європейські аналітики оцінили Україну як «країну із високим рівнем людського розвитку», український показник – найнижчий з-поміж європейських держав.

Це означає, що підвищення якості життя шляхом підвищення ефективності використання людського потенціалу є одночасно стратегічною метою соціально-економічного розвитку, а з іншого боку – підвищення ефективності використання людського потенціалу є найважливішим чинником забезпечення економічного зростання.



Індекс розвитку людського потенціалу (ІЛР)

Якщо на початку розробки концепції розвитку людського потенціалу в її основі лежали чотири складові: продуктивність – можливість продуктивно працювати і отримувати доходи; рівність – забезпечення рівних можливостей для всіх; сталість – забезпечення доступу до можливостей не тільки нинішнім, а й майбутнім поколінням; розширення можливостей – розвиток має здійснюватись зусиллями самих людей. Потім додалися ще такі нові аспекти, як співробітництво, справедливість та безпека [7].

Тому при оцінці ефективності людського потенціалу необхідно враховувати не тільки економічні аспекти вкладень в людину, а й якість життя населення (насамперед за такими напрямками, як ступінь зайнятості, рівень добробуту, розвиток охорони здоров'я та освіти, екологічною ситуацією, безпечним середовищем та правами людини), а також характеристики соціального середовища, де формується особистість, система її цінностей та інтересів. Розробники звіту погоджуються із тлумаченням змістовних складових категорії «людський потенціал» та їх основних взаємозв'язків.

За період 2000–2011 років економічна основа відтворення людського потенціалу в цілому поліпшувалася. Зростала номінальна та реальна заробітна плата (за винятком все того ж «післякризового» 2009 року). Позитивним є те, що забезпечувалося зростання реального доходу, однак сповільненими темпами. Лише у 2009 році він знизився на 8,5%. У десять разів зменшилася частка населення з доходами, нижчими від прожиткового мінімуму, що свідчить про підвищення життєвого рівня, розширення можливостей споживання та задоволення потреб.

Цю тенденцію порушила криза 2009 року, що призвело до погіршення матеріального становища багатьох домогосподарств. Слід відзначити, що, незважаючи на зростання добробуту в 2001–2008 та 2010–2011 роках, рівень життя населення України значно відстає від європейського рівня та інших розвинених країн. Отже, в Україні склалися гірші умови формування людського потенціалу. Найбільший ризик бідності мають сім'ї з дітьми, що погіршує умови розвитку підростаючого покоління, яке формує людський потенціал майбутнього.

Для забезпечення людського розвитку та підвищення якісних параметрів людського капіталу найважливіше значення мають освітньо-кваліфікаційні чинники. В Україні традиційно зберігається високий рівень освіти населення. За Індексом людського розвитку, валовий показник охоплення населення навчанням в Україні становить 90%, що є вищим, ніж у багатьох розвинених країнах [6]. Разом із тим у системі освіти та професійної підготовки проявляються як позитивні, так і негативні тенденції.

За даними Держстату, в Україні значна частка дітей та молоді 7–22 років навчається – більше 86%, однак спостерігається деяке коливання цього показника за роками. Внаслідок демографічних процесів скорочується чисельність учнів загальноосвітніх навчальних закладів, за шість років – на 217 чол. у розрахунку на 10 тис. населення. Це є

однією з найбільших загроз людському розвитку України, оскільки в структурі населення зменшується кількість осіб, які включені в систему передачі знань.

Розвиток вищої освіти в цілому є позитивним явищем, однак в Україні воно супроводжується негативними процесами:

- по-перше, зростання обсягів підготовки з вищою освітою переважно відбувається за рахунок спеціальностей економіки і права, з яких спостерігається перевиробництво фахівців;

- по-друге, порушилося співвідношення між підготовкою робітничих кадрів і молодших фахівців та фахівців із вищою освітою. Якщо у 2005 році чисельність студентів ВНЗ III–IV рівнів акредитації перевищувала нижчі рівні професійного навчання у 2,2 раза, то у 2009 році – у 2,9 раза. Така професійна підготовка не відповідає структурі і попиту на робочу силу, де переважає попит на кваліфікованих робітників. Так, у докризовий 2007 рік у структурі попиту на робочу силу більше 70% становив попит на працівників робітничих професій;

- по-третє, внаслідок розбалансованості потреби в працівниках та їх підготовки за рівнями, спеціальностями і професіями значним є недостатнє використання освітньо-професійного потенціалу. Майже одна п'ята зайнятих працює на посадах, що не відповідають рівню їхньої освіти. Зокрема, кожний третій працівник з вищою освітою в Україні зайнятий на роботах, які такого рівня освіти не потребують. Це є однією з причин того, чому в Україні освіченість і кваліфікація робочої сили не конвертується в економічне зростання.

Проведений аналіз свідчить, що в Україні існують значні проблеми в забезпеченні сприятливих умов для розвитку людського потенціалу, формування людського капіталу.

Досвід розвинених держав свідчить, що сучасна концепція управління людським розвитком має будуватися на таких основних принципах:

- *стратегічного управління* людським потенціалом із врахуванням довгострокових перспектив його розвитку;

- *соціальних інвестицій* – забезпечення капіталовкладення у людський капітал та інвестування у його розвиток для поліпшення якості з подальшою економічною віддачею;

- *постійного розвитку* – створення умов для безперервного навчання і розвитку трудового потенціалу через використання інтелектуальних, творчих і підприємницьких здібностей, зростання компетенцій;

- *якості трудового життя*, його забезпечення через інтелектуалізацію процесу праці, відповідну оплату праці, створення сприятливих умов праці, формування організаційної культури праці, надання можливостей для професійного зростання;

- *інтелектуального регулювання трудових відносин* через підвищення рівня професійної компетентності спеціалістів у сфері управління людськими ресурсами, які здатні виконувати складні аналітичні, управлінські, соціальні, освітні функції, грамотно формувати соціальний капітал в організації;

- *соціальних інновацій* – визнання інноваційної якості людського капіталу, застосування прогресивних технологій розвитку людських ресурсів.

Висновки

Таким чином, на підставі вищесказаного можна зробити висновок про те, що інвестиції в людський капітал в Україні, а саме розвиток галузей соціальної сфери, є важливим чинником збалансованого економічного зростання, сталого в довгостроковому плані, і тому повинні бути одним з пріоритетних напрямів економічної політики на найближчу перспективу.

Список використаних джерел

1. Указ Президента України від 1 лютого 2012 року №45/2012 «Про Стратегію державної кадрової політики на 2012–2020 роки» м. Київ.
2. Закон України «Про пріоритетні напрями розвитку науки і техніки» Верховна Рада України; від 11.07.2001 №2623–III.
3. Представництво ООН в Україні – United Nations in Ukraine / www.un.org.ua/ua/

4. Mankiw, N. Gregory, Romer, David, and Weil, David N. [1992], «A Contribution to the Empirics of Economic Growth», *Quarterly Journal of Economics*, 107(2): 407–437, May.

5. Кларк Г. Прощай, нищета! Краткая экономическая история мира / Пер. с англ. Н. Эдельмана. – М.: Издательство Института Гайдара, 2012. – С. 291.

5. Becker G. S. Human Capital: A Theoretical and Empirical Analysis / G.S. Becker. – N.Y., 1964. – 162 p.

6. Human Development Report 2010: 20th Anniversary Edition. The Real Wealth of Nations: Pathways to Human Development . – New York: UNDP, 2010. – 228 p.

7. Людський потенціал: механізми збереження та розвитку: Монографія / НАН України. Ін-т економіки промисловості / Ю.Ф. Новікова, О.І. Амоша, В.П. Антонюк та ін. – Донецьк, 2008. – 468 с., с. 19.

ЗМІСТ

Макроекономічні аспекти сучасної економіки

АРТУС М.М. Державне регулювання ціноутворення в сучасних умовах розвитку ринкових відносин	3
ПРЕДБОРСЬКИЙ В.А. Особливості засобів тінізації домінування у пострадянському соціально-економічному просторі	7
ПАХОМОВ С.Ю. Економічне зростання в контексті інституціоналізму	11
ЛИТОВЧЕНКО А.М. Розрахунок економічної ефективності інформаційно-консультаційних заходів впровадження біотехнологій у рослинництві	16
ДЕМІНСЬКИЙ С.А. Роль інститутів у формуванні нової економіки	20
ДЕЙНЕКО Л.В. Перспективні напрями вдосконалення функціонального розвитку податкової системи України	24
ВОРОБІЙОВА Н.П. Шляхи входження країни в міжнародний економічний простір	29
ГАНУЩАК – ЄФІМЕНКО Л.М. Перспективи розвитку малого та середнього бізнесу на основі інтеграційної взаємодії	32
КРИЛЕНКО В.І. Концептуальні засади економічної безпеки держави	36
АБАКУМЕНКО О.В. Моделювання точки рівноваги на фінансовому ринку України	40
ІБРАГІМОВ Е.Е. Проблеми реформування системи оподаткування в Україні	47
НЕЧАЮК І.Б. Механізм фінансової політики і бюджетний дефіцит в економіці	50
КРАВЧЕНКО О.М. Аналіз соціально-економічного розвитку України на основі макроекономічних показників	55
ЮГА І.П. Податкова система України в умовах трансформаційного періоду національної економіки	59
КРИВОКУЛЬСЬКА Н.М. Еколого-економічна політика у системі управління і регулювання охорони навколишнього природного середовища	63
ЯЦЕНКО Г.Ю. Ризики та умови розповсюдження криз в економіках емерджентного типу	67

Інноваційно-інвестиційна політика

ПАХОМОВА В.М. Інвестиційний компонент підвищення міжнародної конкурентоспроможності	74
---	----

Економічні проблеми розвитку галузей та видів економічної діяльності

КУЛІК А.В. Методичні засади діагностування фази конкурентостійкості підприємства туризму	79
ЖИДЯК О.Р. Удосконалення фінансового механізму державної підтримки підприємств аграрної сфери економіки	87
БАЛІЦЬКА В.В., КОРОТКЕВИЧ О.В. Рентабельність діяльності підприємств: вплив на формування прибутку для оподаткування	91
ЧУКАЄВА І.К., ОВЧИННИКОВА В.П. Виробнича інфраструктура: сутність та проблеми її розвитку	98
БЕЛОВА Т.Г., КРАЙНЮЧЕНКО О.Ф., ЄРОШИНА Н.О. Конкурентні позиції підприємства на ринку: проблеми визначення та оцінювання	101
БУРЯК А.В. Структура джерел формування капіталу суб'єктів господарювання	105
ЧОРНОМОРЧЕНКО Н.В., ЖУКОВА Л.І. Розробка стратегії по підвищенню ефективності використання виробничого потенціалу підприємства в умовах економічної кризи	109
ДАНИЛЕВСЬКА – ЖУГУНІСОВА О.Є. Сутність та значення капіталу для забезпечення стійкого функціонування суб'єктів господарювання	115
ДІДКОВСЬКА Б.В. Моделювання обсягів продажу комерційних автомобілів	118
ГОЛОВКО І.В. Економічний аналіз та квантифікація за допомогою маргінальних оцінок структури бухгалтерського балансу і фінансового стану підприємства	122
КАПРАВІЙ В.В. Вертикальні маркетингові системи як метод підвищення конкурентоспроможності фермерських господарств та підприємств споживчої кооперації	128
КОСТЕВИЧ Н.О., МАНЖЕЛІЙ Ю.І. Дослідження ефективності комунікаційного середовища ТОВ «Українські печериці»	130
МАМОНОВА Г.В., ТИМОЦУК О.С. Нарощування ресурсного потенціалу як основа реалізації захисної стратегії підприємства	133
НЕТРЕБА І.О. Підходи до класифікації інформаційних систем управління підприємством	137
ПЛАХОТНИКОВА Л.О., ІГНАТЕНКО М.М. Стратегія маркетингових комунікацій в аграрно-промисловому комплексі України	141
ПРИКАЗЮК Н.В. Компаративний аналіз регулювання діяльності страхових посередників у світі	143
ПРИТУЛЯК Н.М., ГРИЦИНА Я.В. Оптимізація фінансової структури як одна з основних задач фінансового менеджменту	149
ТРИГУБ О.В., МИКОЛАЄНКО Р.С. Сучасні підходи до управління власним капіталом банків	154
ДУНДА С.П. Розвиток підприємств харчової промисловості України: сучасний стан та проблеми	161
ШЕВЧЕНКО Т.С. Деvelopмент нерухомості в Україні: сутність, види, суб'єкти	165
ПОЛОНСЬКИЙ Д.А. Теоретичні засади дослідження конкурентних систем за умов інтернаціоналізації	170
БРАЙКОВСЬКА А.М. Державне регулювання у сфері міжнародних змішаних вантажних перевезень	175
СМЕРЕКА С.Б. Необхідність реформування сфери послуг житлово-комунального господарства: зарубіжний досвід	182
КОБЕРНИК І.В. Особливості формування організаційного забезпечення процесами управління інтегрованими структурами бізнесу	187
МАКСИМОВИЧ В.І. Становлення сучасної національної освітньої системи через призму минулого	192
ОБУШНА Н.І., ТАРАСОВА Н.С. Особливості формування зернопродуктового кластера в Україні в рамках реалізації міжнародного інвестиційного проекту	196
БІЛИК М.Д., БАБІЧ В.В. Облікова політика та її вплив на формування фінансового результату діяльності підприємства	201

Розвиток регіональної економіки

ТКАЧ Р.Ю., БОЙКО О.М., КОЛОМІЄЦЬ Р.О. Особливості розвитку кластерів як нової форми організації регіональної економіки	207
КРАМАРЕНКО Р.М. Стратегія розвитку столичного мегаполіса	211

Соціально-трудові проблеми

БАТАЖОК С.Г. Соціально-економічні гарантії активізації інвестицій у «людський капітал»	216
ГОНЧАРЕНКО О.Г. Пенітенціарна система як виробник матеріальних благ	222
КУШНІР Л.Л. Інституціонально-ресурсне забезпечення проектної доктрини розвитку вітчизняної економіки: ретроспективний аналіз	226
СКРИГУН Н.П., КОЧМАРУК М.В., КАПІНУС Л.В. Сутність мотивації як важливого чинника впливу на поведінку споживача	230
МУКОВІЗ В.С. Методика обліку оплати праці як складова управління витратами на підприємстві	234
СЕРДЮК Т.В. Доступність житла для населення України в контексті існуючої пільгової політики	237
МУСІЄНКО В.Д., ПЕРЕМИКІНА Ж. Вплив показників фінансового стану промислового підприємства на його вартість	242
ПАВЛОВА Л.О. Особливості практики фінансування соціального захисту в різних країнах світу	246
РЕВІНА О.М. Розвиток людського потенціалу як фактор економічного зростання	250

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, ліве, праве – 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
№4 (143) 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 26.04.2013 р.
Формат 60х84 ¹/₈. Папір офсетний
Ум. друк. аркушів 29,99.
Гарнітура Europe. Наклад 300 прим.