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

# ФОРМУВАННЯ РИНКОВИХ ВІДНОСИН В УКРАЇНІ

**Збірник наукових праць**
**№5 (144)**

**Київ 2013**

**Формування ринкових відносин в Україні: Збірник наукових праць**
**Вип. 5 (144) / Наук. ред. І.Г. Манцуров. – К., 2013. – 233 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;
– сталий розвиток та 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. №1–05/4 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

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

# Тінізація соціально–економічних процесів як механізм гальмування їх модернізації

*У статті розглядаються закономірності гальмування та деградації суспільного розвитку при посиленні тінізаційних процесів.*

***Ключові слова:*** *особливості організаційної пам'яті вітчизняного суспільства, регресивні, перетворені тіньові форми, незавершена модернізація, соборність.*

*В статье рассматриваются закономерности торможения и деградации общественного развития при усилении тенизационных процессов.*

***Ключевые слова:*** *особенности организационной памяти отечественного общества, регрессивные, превращенные теневые формы, незавершенная модернизация, соборность.*

*The article deals with the degradation patterns of inhibition and social development in the amplification tenizatsionnyh processes.*

***Keywords:*** *features of an organizational memory of the domestic society, regressive, transformed, shadowy form, incomplete modernization, catholicity.*

***Постановка проблеми.*** Небезпека існування широкої сфери тіньових явищ обумовлює необхідність продовження та поглиблення системного їх вивчення. У зв'язку з цим розгляд закономірностей впливу тінізації на процеси гальмування модернізації (реформування) суспільних відносин є актуальним напрямом економічних досліджень, засобом поглиблення вивчення природи тіньових процесів і механізмів, їх детінізації.

Необхідність протидії тіньовій економіці та корупції знайшла відображення у ряді важливих законодавчих, нормативно–правових актах 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 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, Г.С. Буряка, З.С. Варналія, А.С. Гальчинського, С.О. Коваленка, І.І. Мазур, В.О. Мандибури, О.В. Турчинова та ін. Значний внесок у розробку адміністративно–правових та кримінально–правових аспектів протидії корупції зробили вітчизняні вчені–юристи. Однак у зв'язку з недостатнім системним вивченням явища тіньової економіки, закономірностей, механізмів їх детінізації виникає потреба у подальшому спеціальному дослідженні цих процесів.

***Метою статті***, таким чином, є дослідження закономірностей впливу тінізаційних процесів на механізми гальмуван–

*© В.А. ПРЕДБОРСЬКИЙ, 2013*

ня реформування (модернізації) суспільних процесів, їх тіньової архаїзації та шляхи їх детінізації.

***Виклад основного матеріалу.*** Однією з найсуттєвіших небезпек розвитку тінізаційних явищ у вітчизняному суспільстві є розбудова механізмів гальмування його реформування, модернізації, що прирікає на виштовхування країни все далі і далі за межі кола сучасних суб'єктів світового модернізаційного економічного впливу у зону маргінальних країн, «неісторичних» націй тощо [1, с. 126–131]. Соціально-економічна структура при перевищенні в ній процесів тінізаційного зростання за межами безпечних для неї здійснює трансмутаційний перехід до зростання процесів архаїзації та посилення потенціалу деградації.

Так, будь-який соціальний процес спирається на діалектику вихідної опозиційної пари розвитку – механізмів збереження тотожності системи (гомеостазу) – знаменник цього опозиційного відношення та забезпечення змін у розвитку, модернізація організму (гомеорезу) – чисельник цієї пари. Їх гармонійне, відповідне одне до одного співвідношення здатне забезпечити ефективний суспільний прогрес – реалізувати необхідний процес змін, модернізації побудований на адекватності їх кореневим структурам, генетичному коду, соціальній пам'яті суспільства.

Гомеостазні компаративні особливості вітчизняного суспільства виявляються, порівняно з існуючим домінуючим – західним, у наступних основних закономірностях. При виникненні сучасного західного суспільства внаслідок утворення капіталістичного способу виробництва, Реформації, Освіти виникли нові уявлення про людину – вільний індивідуум. Коли середньовічна Європа перетворювалася на сучасний Захід, відбулася руйнація солідарних зв'язків людини з общиною. Адекватною капіталізму була людина, звільнена від общинних зв'язків, і така, що вільно вступала у відносини купівлі-продажу на ринку робочої сили. Тому община завжди була головною перепоною на шляху розвитку капіталізму та його соціальної інфраструктури.

У східнослов'янському суспільстві розриву цих зв'язків не відбулося, воно вступило у сучасність не тільки обтяжене наявністю общинних зв'язків, а й водночас маючи у зв'язку з цим численні переваги. В антропологічній моделі цього суспільства, розвинутій на початку XX ст. православними філософами, людина є соборною особою, зосередженням множини людських зв'язків. Тут людина завжди включена у солідарні групи (сім'ї, селянську і церковну общини, трудовий колектив, організовані злочинні угруповання тощо). У цьому суспільстві не відбулося протестантської Реформації (чи її наслідки були незначними), а ідеї Освіти і наукової революції не зробили ідеологічного перевороту, оскільки вони впроваджувалися у культурне середовище східнослов'янських суспільств поступово, сегментарно і без інтенсивного релігійного забезпечення. Уявлення Гоббса, які є базовими для західного суспільства, про те, що природним, природженим станом людини є властивість придушувати та експлуатувати іншу людину, є війна всіх проти всіх, тут взагалі не були сприйняті, як і соціал-дарвінізм, який переносив принципи дикої природи, боротьбу за існування, коли слабкі повинні гинути за людське суспільство.

Суттєво різними є і ті сили, процеси, завдяки яким західне та вітчизняне суспільство забезпечують гомеостазні механізми. У західному суспільстві цим механізмом є еквівалентний обмін між індивідами, їхня угода купівлі-продажу, вільна від етичної складової і яка відбивається у суто кількісному параметрі – ціні. Кожна людина протистоїть іншій як власник. Суспільство формується через акти обміну, за посередництвом яких кожен шукає максимально можливу вигоду за рахунок набуття власності іншого за найменшу ціну, загальною метафорою суспільного життя стає ринок. При цьому кожен акт обміну має бути вільним і еквівалентним.

Навпаки, в суспільстві традиційного типу люди пов'язані цілою системою, множиною зв'язків залежності, інституційної компліментарності. Акти обміну між ними переважно не є конституюючими для цього суспільства і не набувають характеру вільної і еквівалентної купівлі-продажу, ринок регулює лише невелику частину суспільних відносин. Замість цього велике значення мають відносини типу служіння, виконання обов'язку, турботи і примушування. Всі ці відносини з точки зору ліберала невільні і не піддаються раціональному розрахунку, вони переважно мотивуються етичними цінностями (що теж є імунітетом проти девіантної поведінки). Загальною метафорою суспільного життя у традиційному суспільстві є сім'я[1] .

Країнам селянської цивілізації, до яких належить й Україна, і які утворюють в сучасних умовах «друге» або «мале» суспільство по відношенню до пануючої західної, притаманний процес незавершеної модернізації. Для неї є характерними відсутність чітких кордонів між сферами діяльності, персоніфікація відносин, недосконалість механізмів контролю насилля та дуалізм норм [3, с. 15–30]. Інакше кажучи, трансформація, реформування «малого» суспільства в сучасне є процесом незавершеним.

При цьому розвиваються не стільки власне розвинуті капіталістичні порядки, скільки такі псевдодокапіталістичні, архаїчні перетворені укладні форми, з якими у докапіталі-

*[1] Переконливі спростування зверхності для православного суспільства західного ідеалу – вільного індивідуума подає С. Кара-Мурза. Він звертає увагу на те, що космічні (соборні) уявлення про людину були вироблені вже філософією Древньої Греції. Для неї людина – це і громадянин Космосу (космополіт), з'єднаний невидимими нитями зі всіма речами у світі, і суспільна тварина. У слов'янському світосприйнятті цьому відповідає ідея всеєдності, яка виражена у концепції світу – як Космосу, так і общини.*

*Принципова відмінність та перевагу традиційного суспільства від західного виявляється у тім, що вони побудовані на ядрі етичних цінностей, що визначаються загальними для всіх його членів («неписаний закон»). Саме західне суспільство якраз виникає у зв'язку з подрібненням цієї загальної (тотальної) етики на множину часткових, професійних етик – комерційну, адміністративну, політичну тощо. Великою мірою очищення відносин людей від позараціональних сил (замінивши цінності ціною) західне громадянське суспільство набуло великої стійкості, стало нечутливим до потрясінь у сфері ідеалів. Так, воно стало повністю байдужим до проблеми визнання соціального порядку справедливим чи несправедливим – критерій справедливості виключений із процесу легітимації суспільного устрою [2].*

стичний період периферійні країни не стикалися чи стикалися лише в обмеженому обсязі. Капіталістичні відносини вироджуються, регресують у передуючі їм укладні тіньові 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 суспільства, водночас вони приречені на виштовхування за межі пануючого офіційного (елітного) укладу вітчизняної структури — провідників впливу західного суспільства та його економіки, перебуваючи у тіні цього укладу.

Взаємовигідне економічне співробітництво, взаємодія підприємницьких та владних структур є невід'ємним атрибутом ринкової західної економіки, в яких функціонально ролі держави та господарюючих (підприємницьких) структур є роз'єднаними. Теорія угод виділяє наступні сфери діяльності, які в модернізованому суспільстві повинні функціонувати як диференційовані, роз'єднані підсистеми: ринкова, індустріальна, громадянська, традиційна, економічна, проектна, суспільної думки та творча [3, с. 19].

Великого значення надається відокремленому існуванню цих сфер один від одної, зокрема ринку від інших сфер. Так, вільний ринок передбачає такий режим свого функціонування, коли він позбавлений спільних механізмів впливу від політичної, соціальної чи традиційної підсистеми. Як антитеза йому тіньовий ринок виникає всюди, де «економіка повністю не відділена від інших сфер діяльності». І якщо утворення надійного бар'єру між ринком і суспільством знаходилося у центрі трансформації західних країн у XIX—XX ст., то функціонування країн селянської цивілізації йшло великою мірою, зворотним шляхом. Це, зокрема, було характерним для радянської системи. Симбіоз партії і держави — стрижневий елемент радянської системи, який передбачав тісне переплетіння політичних, адміністративних і економічних функцій, наприклад, єдність політичного і господарського керівництва економікою.

Модель незавершеної модернізації селянського суспільства через неповну функціональну відокремленість різних підсистем одної від одної має потужний потенціал тінізації. Всюди, де економічний простір розірваний на окремі, різнорідні шматки, економічні трансакції, побудовані на механізмах, які повинні об'єднувати ці окремі, особливі сфери, несуть у собі загрозу виходу за прозорість контролю з боку держави та суспільства. Це призводить до можливості існування вкрай небезпечного явища «гібридизації» влади, зрощення її, з одного боку, з економікою, з другого — з криміналітетом [2, с. 123—125; 4, с. 91—92].

Одним із проявів незавершеного характеру модернізації, взаємопроникнення економічних сфер, їх не відокремленості є невільний вибір партнерів для соціально—економічної взаємодії. Вибір партнера залежить від його приналежності до певної системи персоніфікованих общинних відносин, а отже, від залежності, побудованої на общинних зв'язках. Можливості суспільного регулювання та контролю за цими зв'язками значно знижені, оскільки вони відкидаються системною общинної організацією, а отже, набувають характеру тіньових. Реально виключена можливість селекції партнерів для функціонально різнопланової діяльності — суспільної, комерційної тощо. Вимога особистого як вихідної передумови для здійснення економічних дій перетворює будь—якого члена локального общинного суспільства на універсального партнера, пов'язаного спільною відповідальністю за долю общини. Локальне суспільство — сім'я, община, мафія, організовані злочинні угруповання, завжди є самодостатнім, ізольованим, а отже, і ворожим до навколишнього середовища, протиставленим до нього, тіньовим.

У межах локального общинного суспільства вся сукупність його суспільних відносин зводиться і визначається відносинами між «своїми» внутрішніми персоніфікованими відносинами. Ця форма малого суспільства диференціює статус його члена залежно від системи особистої залежності. Таким чином, соціальна організація традиційного суспільства, «традиційний порядок характеризується потрійним градієнтом: часовим (центральна роль традиції і прецеденту), просторовим (локалізація трансакцій) та ієрархічним (відносини панування та підпорядкування)» [5, с. 80].

Система традиційного суспільства може адаптуватися до існування позалокальних відносин (ринкових, цивільних, комерційних) за умови, що вони підпорядковуються логіці та адресі персоніфікованих відносин. Орієнтація на систему особистої залежності від ієрархії локального суспільства продовжує відтворюватися і на макросоціальному рівні при трансляції общинних відносин на вищий соціально—економічний рівень.

Іншим проявом незавершеної модернізації суспільства з розвинутою общинною пам'яттю є недосконалий контроль насилля, в тому числі по відношенню до жертв тіньової економіки, організованої злочинності. Для сучасного суспільства характерною ознакою є інституціоналізація насильства, яка матеріалізується у монополії держави на його здійснення. Незавершена модернізація, навпаки, виявляється в руйнуванні цієї монополії, переході до своєрідної олігополії на насилля, зокрема псевдоправове забезпечення, суб'єктами якого виступають численні суб'єкти організованої злочинності, сепаратистські сили в суспільстві, тероризм тощо.

Алгоритм дослідження закономірностей тінізації економічного життя передбачає перехід від встановлення зв'язку між процесом незавершеної модернізації традиційного суспільства з його тінізацією (у статиці) до проведення відповідного аналізу зв'язку між динамікою циклів цієї модернізації з циклами тінізації, її закономірностями, інтенсивністю на певних етапах модернізаційного процесу.

Якщо вдатися до пошуку закономірностей модернізаційних процесів на підставі досить великого історичного досвіду реформування в Росії, накопиченого у XIX та XX століттях, звертають на себе увагу дві своєрідні риси цих процесів. По—перше, при аналізі досвіду проведення реформ неможливо не помітити стійку здатність до їх відтворення через

кожні 20–30 років, збереження при цьому в цих реформах загальної спрямованості на цінності західної економіки, наявності тісного взаємозв'язку російських реформ з довгохвильовими коливаннями західної ділової активності, яка знайшла своє відображення у ділових циклах М.Д. Кондратьєва. По–друге, результати аналізу реформ свідчать про наявність постійного відтворення зворотного (інверсійного) руху реформ або, у всякому разі, їх явного гальмування щодо запозичення якості західних реформ, його обмеження та витіснення з економічного простору. Контрреформи закінчуються новим загостренням соціально–економічних конфліктів, суспільних криз [6, с. 69].

Фундаментальні напрями модернізації (гомеорезу) вітчизняного суспільного організму, його реформування виявляються у системі наступних кроків. На думку А. Гальчинського, найскладніші й водночас найвідповідальніші проблеми, які стосуються стратегії реформування, модернізації та розвитку, перебувають сьогодні за межею економіки. Йдеться насамперед про перебудову політичної системи суспільства, соціальної сфери та сфери духовного розвитку. Глибинні зрушення у сфері економічних відносин, зокрема ті, що стосуються виправлення допущених тут деформацій, значною мірою залежать від здатності політичної еліти, як і суспільства в цілому, його владних структур, глибоко усвідомити зазначену залежність.

Тож не лише економіка і не тільки вона, а економіка в тісному взаємозв'язку із трансформаційними процесами, що відбуваються в системі політичних відносин, соціальній та духовній сферах, мають (при визначенні перспектив післякризового розвитку нашої держави) стати предметом найсерйознішої уваги. Це стосується передусім нашого розуміння визначальної функції демократизації та утвердження повноцінних інституцій громадянського суспільства. Цивілізоване поглиблення ринкових перетворень можливе лише на цій основі. Економічні реформи в умовах відсутності глибоких демократичних перетворень та ефективних інститутів громадянського суспільства зумовлюють не європейську, а латиноамериканську модель ринкової економіки. Це має своє пояснення: у структурі саморозвитку суспільства, зокрема його економічної складової, демократія є системою, яка бере на себе функцію фільтрації (відокремлення) псевдоринкових відносин від сучасних цивілізованих.

Головним суб'єктом утвердження демократії може бути лише сильна, дієздатна держава. Розбудова основних інститутів демократії та громадянського суспільства – визначальна в умовах перехідного періоду функція держави. Ринкові реформи (якщо керуватися західноєвропейськими стандартами) мають бути лише інструментарієм реалізації завдань соціального прогресу. Їх основний критерій – ступінь гуманізації та соціалізації суспільства. Проблема прилучення України до високих цінностей сучасного цивілізаційного процесу може розв'язуватися лише на цій основі.

Потрібно зрозуміти, що процес соціалізації зумовлений власними законами сучасного розвитку. Це не щось таке, нав'язане економіці ззовні. Найвиразніше цей процес представлено у вигляді формування так званих соціальних стабілізаторів, які виникають у відповідь на загострення тих чи інших суперечностей власне ринкової системи [7, с. 43–64].

Тінізація означає зсув економічної структури у бік більш традиційних, архаїчних форм, звуження засад розвитку, модернізації вітчизняної соціально–економічної структури відносин гомеостазу. Причинами такої тінізації може бути як надлишкова по відношенню до базису гомеостазу суспільства вестернізація, яка призводить до деформації, руйнації суспільних відносин, так і ізоляційна недомодернізація, надлишково обмежений консервативний характер модернізаційних процесів, що зберігає кланові форми суспільної організації, значно розширює форми паразитарно–консервативного елітного сектора. Так, трансформація соціально–економічної структури суспільства за сучасних умов у бік посилення функціональної ролі кланових структур означає запуск більш архаїчних, антидемократичних, антиринкових, інституційних процесів, неминучий прискорений розвиток нетранспарентних явищ. Це означає ніщо інше, як гальмування модернізації (реформування) тіньовими факторами.

Небезпека гальмування соціально–економічного реформування з боку тіньової економіки виявляється, перш за все, у монополізації певними елітними структурами використання можливостей державної влади у своїх інтересах, перетворення держави на інструмент забезпечення свого олігархічного панування. Адекватною формою функціонування сучасного елітного сектора є тіньова, яка охоплює як політичні відносини, так й економічні, зокрема фінансову сферу – головний об'єкт зазіхань тіньових механізмів. Сучасний елітний сектор є стрижнем такого небезпечного явища, яке становить найбільшу небезпеку гальмування модернізації суспільства, як економічна злочинність.

Гальмування реформування суспільства з боку прискореної тінізації соціально–економічних процесів знаходить концентрований вираз у наступних зростаючих тенденціях:

– здійснюється руйнування здорової частини економіки за рахунок перерозподілу на її плечі загального податкового тягаря, застосування проти неї кримінальних методів впливу, в тому числі і з використанням офіційної адміністративної системи, недобросовісної конкуренції;

– існування тіньової економіки, формування її доходів сплачується за рахунок суспільства, тобто є для нього паразитарним утворенням і призводить до зменшення доходів консолідованого бюджету країни;

– розвиток тіньової економіки активно впливає на посилення корупції серед державно–господарського, владно–силового та правоохоронного апарату, якщо стає більш прив'язаним до розквіту злочинного бізнесу;

– активізація тіньової діяльності об'єктивно формує економічні, організаційні, політичні передумови для виникнення та розвитку новітніх форм організованої злочинності, системи «п'ятої влади»;

– розвиток тіньової економіки спричиняє соціальну та моральну деградацію суспільства, сприяє масовому розкладу молоді, широких кіл населення країни, поширенню кримінальної субкультури, подальшому зниженню рівня життя населення, його платоспроможного попиту на ринку, знищує соціально–корисні цінності суспільства, потяг людей до суспільно–корисної праці взагалі та підприємницької діяльності зокрема;

– існування тіньових економічних процесів обмежує обсяги накопичення капіталу внаслідок існування надлишкового його використання для паразитарного споживання криміналітету, обмеження його інвестування в країні через кримінальний експорт в інші країни та негативний вплив на залучення іноземного капіталу у зв'язку з формуванням кримінального середовища всередині країни;

– тіньовий економічний сектор активно руйнує систему управління держави, підприємницького сектора, призводить до її переродження, посилення антисоціального спрямування. На наш погляд, це головна загроза гальмування з боку тінізації та економічної злочинності суспільству.

Однак слід зазначити, що різні сегменти тіньової економіки як системи є асиметричними щодо рівня загроз економічній безпеці, вони мають різний потенціал щодо чинника генерації масштабних тіньових процесів. Так, значна частина тіньових сегментів, які належать до неформальної економіки, у розпал кризових явищ державного управління виконали певну позитивну функцію щодо демпіювання кризових ударів, наслідків високого рівня фіскального тиску на ординарні підприємницькі структури через перекладання на них фінансової відповідальності інтегрованих у владу підприємницьких структур.

Побудова ефективної системи безпеки економічного розвитку в процесі трансформаційних процесів як засобу протидії тінізації економіки та ліквідації паразитичного елітного сектора спирається насамперед на низку факторів, серед яких базове місце займає форма держави.

Сучасна держава має будуватися на основі моделі, якій, з одного боку, відповідають загально–цивілізаційні норми, що тією чи іншою мірою є визнаними у світі; з іншого боку, вона має враховувати умови, фактори, генетичний код, що визначають існування конкретної держави на основі її політичного, економічного і духовного життя як у минулому, так і сучасному та майбутньому, тобто цивілізаційні особливості.

«У найбільш узагальнених підходах до розвитку державності як такої це означає, що має будуватися держава, в якій розвивається громадянське суспільство. Воно являє собою гармонізований устрій існування людини та держави. При цьому загальновизнаним є той факт, що в стратегічному плані складові діяльності держави та суб'єктів громадянського суспільства відрізняються одна від одної. А це означає, що індивідуалізована поведінка різних людей з метою гармонізації їхніх стосунків з боку держави повинна забезпечуватися шляхом налагодження насамперед раціональних зв'язків між ними і можливими громадськими і негромадськими інституціями, в які вони можуть добровільно об'єднуватися. В державі права і свободи людей можуть бути згармонізованими тільки тоді, коли це відбувається на основі поцінування професіональних та моральних якостей кожного, а отже, і суспільства в цілому. Це дає можливості людям створювати масові громадські інституції, які протидіють невиправданому втручанню держави.

Загальновизнаним сьогодні є й те, що свободи і права людини повинні мати правові межі та здійснюватися в правовій державі шляхом представницької демократії, свободи без правових меж руйнують як громадянське суспільство, так і державу в цілому» [8, с. 9–10].

Звертаючись до теми соборності у площині її моделі, доцільно нагадати, що поняття «соборність» має кілька аспектів. Щодо визначення терміну «соборність», то «Мала енциклопедія етнодержавознавства» в цьому зв'язку зазначає, що цей термін традиційно вживається в науці та політичній практиці як віддзеркалювання процесів згуртування споріднених ідеологічних і суспільно–політичних рухів [9, с. 601]. Окрім того, ідея соборності у новітні часи пов'язується з консолідаційними етнонаціональними процесами, становленням і розвитком національної державності [10, с. 389–390].

Реалізація принципів соборності у реформуванні українського суспільства як адекватної його генетичному корінню форми організації державної влади, зокрема з урахуванням досвіду інших країн селянської цивілізації, має величезне значення для загального підвищення ефективності держави, детінізації економічної структури за рахунок обмеження паразитизму елітного сектора, зниження бюрократичного навантаження на систему державного управління. Застосування цих принципів до проведення політичної реформи дає підстави зробити висновок про те, що парламентсько–президентська форма правління, а ще краще парламентська, ближча, адекватніша організаційній пам'яті вітчизняного суспільства. У той же час неможливо не враховувати транзитний перехідний стан сучасного суспільства і необхідність застосування таких форм організації влади, які відповідають саме цій стадії розвитку. У зв'язку з цим неможливо не погодитися із тими застереженнями, прогнозами щодо олігархізації суспільних процесів, які зробив А. Гальчинський.

Для аргументації своїх застережень щодо побудови олігархічної моделі реформування він вдається до суто економічних аспектів: такий перехід може лише посилити існуючу віртуальність відносин власності. «Нестійкість уряду і великі переділи власності можуть стати системним атрибутом суспільства, а згодом і ознакою його паралічу. Відповідні «переділи» будуть відбуватися при будь–яких політичних кризах (штучних та об'єктивних), з кожною зміною уряду, після звичайних та дострокових виборів. І це закономірно – якщо влада отримана за допомогою олігархічного капіталу, то з ним необхідно розраховуватися, і розраховуватися доведеться власністю. Корупція, тінізація і олігархізація суспільства буде зміцнюватися саме на цій основі. Вони отримують нові імпульси для свого розвитку» [11, с. 3]. Прогноз

А. Гальчинського у великій мірі виправдався: завдяки олігархізації суспільства Україна отримала системну тінізацію соціально–економічних процесів, яка виступає як найсуттєвіший гальмівний фактор реформування.

**Висновки**

Однією з найсуттєвих небезпек розвитку тінізаційних явищ у вітчизняному суспільстві є розбудова механізмів гальмування його реформування, модернізації.

Тінізація означає зсув економічної структури у бік більш традиційних, архаїчних форм, звуження засад розвитку, модернізації вітчизняної соціально–економічної структури відносин гомеостазу. Причинами такої тінізації може бути як надлишкова по відношенню до базису гомеостазу суспільства вестернізація, яка призводить до деформації, руйнації суспільних відносин, так і ізоляційна недомодернізація, надлишково обмежений консервативний характер реформування, що зберігає кланові форми суспільної організації, звужує форми паразитарно–консервативного елітного сектора. Це означає ніщо інше, як гальмування модернізації (реформування) тіньовими факторами.

Небезпека гальмування соціально–економічного реформування з боку тіньової економіки виявляється, перш за все, у монополізації певними елітними структурами використання можливостей державної влади у своїх інтересах, перетворення держави на інструмент забезпечення свого олігархічного панування: завдяки олігархізації суспільства Україна отримала системну тінізацію соціально–економічних процесів, яка виступає як найсуттєвіший гальмівний фактор реформування.

**Список використаних джерел**


1. Кремень В.Г. Україна: альтернативи поступу (критика історичного досвіду) / Кремень В.Г., Табачник Д.В., Ткаченко В.М. – К.: «ARC–UKRAINE», 1996. – 793 с.
2. Кара–Мурза С.Г. Советская цивилизация (книга первая) / С.Г. Кара–Мурза. – М.: Алгоритм, 2001. – 528 с.
3. Олейник А.Н. Тюремная субкультура в России: от повседневной жизни до государственной власти / Олейник А.Н. – М.: ИНФРА–М, 2001. – 430 с.
4. Огородник В. Тіньова економіка як кримінально–економічний феномен / В. Огородник // Політична думка. – 1996. – №3–4. – С. 91–92.
5. Тевено Л. Множественность способов координации: равновесие и рациональность в современном мире / Л. Тевено // Вопросы экономики. – 1997. – №10. – С. 69–84.
6. Рязанов В.Т. Реформы и циклы модернизации российской экономики / В.Т. Рязанов // Российский экономический журнал. – 1992. – №10. – С. 69–78.
7. Гальчинський А.С. Суперечності реформ: у контексті цивілізаційного процесу / А.С. Гальчинський. – К.: Українські пропілеї, 2001. – 320 с.
8. Трансформація моделі економіки України (ідеологія, протиріччя, перспективи) / За ред. академіка НАН України В.М. Гейця. – К.: Логос, 1999. – 500 с.
9. Мала енциклопедія етнодержавності. – К., 1996. – С. 601.
10. Шкляр Л. Моделі соборності (історичний досвід і сучасні аспекти) / Л. Шкляр // Українська соборність: ідея, досвід. проблеми. – К.: ІПіЕНД, 1999. – С. 388–395.
11. Гальчинський А. Небезпечний поворот / А. Гальчинський // Дзеркало тижня. – 2002. – №34 (7 вересня). – С. 3.


*Ю.В. ПАНУРА,*
*к.е.н., доцент, Національний університет Державної податкової служби України*

# Актуальні проблеми податку на додану вартість в Україні

*У статті досліджено проблеми, що виникають при застосуванні податку на додану вартість у складі податкової системи України. Обґрунтовано доцільність здійснення реформування механізму справляння податку на додану вартість з метою підвищення його фіскальної ефективності.*

***Ключові слова:*** *податок на додану вартість, ставка ПДВ, бюджетне відшкодування ПДВ, механізм оподаткування ПДВ.*

*В статье проведено исследование проблем, возникающих при применении налога на добавленную стоимость в составе налоговой системы Украины. Обоснована целесообразность осуществления реформирования механизма взимания налога на добавленную стоимость с целью повышения его фискальной эффективности.*

***Ключевые слова:*** *налог на добавленную стоимость, ставка НДС, бюджетное возмещение НДС, механизм налогообложения НДС.*

*The article deals with the problems arising from the application of VAT to the tax system of Ukraine. The necessity of reform implementation mechanism for levying value added tax in order to improve its fiscal performance.*

***Keywords:*** *Value–Added Tax, VAT rate, VAT refund, the mechanism of VAT.*

***Постановка проблеми***. В українській фінансовій науці багато уваги приділено питанням реформування податкової системи як такої, що відповідала б умовам ринкової економіки. В наукових розробках із проблем оподаткування основну увагу акцентовано на пропозиціях щодо законодав–

 © Ю.В. ПАНУРА, 2013

чого забезпечення функціонування податкової системи, а не ефективності оподаткування окремими податками: податком на прибуток, податком на додану вартість тощо. У зв'язку з цим бракує наукових праць, які були б присвячені висвітленню комплексу проблемних питань справляння податку на додану вартість в Україні.

***Аналіз досліджень та публікацій з проблеми.*** Розроблення напрямів вдосконалення справляння податку на додану вартість є не тільки однією з актуальних загальноекономічних проблем, а й важливим науковим завданням. Питання законодавчого врегулювання нарахування та сплати ПДВ, його бюджетного відшкодування та погашення податкової заборгованості є пріоритетними в наукових дослідженнях як теоретиків, так і практиків – фахівців у галузі оподаткування. Серед них виділяють дослідження Т. Єфименко, І. Луніної, А. Соколовської, що вивчали ефективність справляння ПДВ; Л. Ебрілл, М. Кін розглядали принципи дії податку на додану вартість та особливості його справляння в різних країнах світу; О. Амоша, В. Вишневський, Ю. Іванов аналізували вплив податку на додану вартість на фінансовий стан підприємств.

***Мета статті*** полягає у висвітленні кола актуальних проблем, пов'язаних із справлянням податку на додану вартість в Україні, вирішення яких сприятиме підвищенню як його фіскальної ефективності, так і нейтральності щодо впливу на фінансову діяльність суб'єктів господарювання.

***Виклад основного матеріалу.*** Швидке розповсюдження податку на додану вартість на теренах Західної Європи є найбільш феноменальним фактом з історії оподаткування XX століття. Протягом 1980–2000 років податок на додану вартість перетворився на основний елемент податкових систем не тільки високо розвинених країн, а й країн, що розвиваються, та тих, що знаходяться на стадії перехідної економіки.

Податок на додану вартість зарекомендував себе як такий, що здатен створити стійку базу для мобілізації державних доходів, а вбудований механізм взаємоконтролю дозволяє фіскальним органам проводити дієвий контроль за повнотою та своєчасністю його надходжень.

В Україні податок на додану вартість має певні недоліки, що не дозволяють йому бути дієвим фіскальним інструментом держави. Серед них ми виокремимо такі.

Нестабільність законодавчої бази – предмет найбільш поширених дискусій, що лунають і дотепер у наукових колах. Податок на додану вартість існує в Україні з 1 січня 1992 року і був введений Законом України «Про податок на додану вартість» від 20 грудня 1991 року. З 1993 року в Україні діяв Декрет Кабінету Міністрів «Про податок на додану вартість» від 26 грудня 1992 року, який регулював порядок обчислення і сплати податку на додану вартість протягом 1993–1997 років, тобто до 1 жовтня 1997 року.

З 1 жовтня 1997 року в нашій країні діяв Закон України «Про податок на додану вартість» від 3 квітня 1997 року, який у багатьох аспектах позитивно відрізнявся від положень раніше діючого Декрету Кабінету Міністрів України «Про податок на додану вартість». Базуючись на основних принципах світової практики, цей закон, особливо в його першій редакції, був одним із найбільш прогресивних законів про податок на додану вартість серед країн СНД. Однак численні зміни та доповнення до закону, а також не завжди чіткі та однозначні тлумачення його положень податковими органами постійно створювали певні труднощі щодо його правильного тлумачення та застосування. Зміни до тексту закону про податок на додану вартість вносилися більш ніж сто двадцять дев'ятьма законами України.

Прийняття Податкового кодексу в грудні 2010 року мало вирішити проблему нормативно–правового забезпечення процесу функціонування податку на додану вартість в Україні, але до 2013 року процес справляння ПДВ також зазнавав численних змін. Цей факт свідчить про те, що в Україні за роки незалежності так і не було вироблено законодавчого підґрунтя як для забезпечення ефективного механізму оподаткування доданої вартості, так і для чіткого та прозорого адміністрування ПДВ в фіскальний службі.

Також потребує остаточного вирішення питання доцільності заміни ПДВ в Україні податком з обороту або податком із продажів. Непоодинокі пропозиції щодо скасування в Україні податку додану вартість. Мотивацією для цього слугують високий ступінь корумпованості владних структур, що забезпечують процедуру відшкодування податку на додану вартість, та стримування зростання ринку товарів та послуг унаслідок впливу податку на додану вартість на ціноутворення. Деякі вчені переконують відмовитися від ПДВ, мотивуючи це тим, що він є «джерелом нагромадження корупційних коштів в умовах переважно торговельно–перепродувального господарювання» та «дає можливість правлячій еліті використовувати цей податок як певний амортизатор бюджету» [4, с. 19]. Інші економісти вважають, що ПДВ в Україні було «запроваджено всупереч законам економіки, на повну протилежність меті, яку переслідує ПДВ у країнах демократії і відповідного ринкового порядку». При цьому зазначається про негативний вплив ПДВ на обсяг обігових коштів підприємств–виробників та про те, що збільшення обігових коштів підприємств на величину ПДВ потребує додаткової емісії, а відтак виробництво у порівнянні із торгівлею стає менш прибутковим [1, с. 52].

Але, як свідчать дослідження фахівців Світового банку, введення в дію податку з обороту на заміну ПДВ не вирішить проблеми, що постали на сьогодні. Каскадний ефект оподаткування та економічні викривлення, що притаманні податку з обороту, перешкоджатимуть зростанню української економіки [3]. Також не можна не враховувати євроінтеграційні пріоритети нашої держави. Так, згідно з Директивою Ради ЄС 206/112/ЄС «Про спільну систему податку на додану вартість» від 28 листопада 2006 року досягнення мети утворення внутрішнього ринку передбачає застосування в державах–членах такого законодавства щодо податків з

обороту, що не викривлює умов конкуренції та не заважає вільному рухові товарів і послуг. З огляду на це необхідно досягти такої гармонізації законодавства про податки з обороту шляхом впровадження системи податку на додану вартість [8]. Тобто фактично Україна не може вивести податок на додану вартість зі складу податкової системи, тому що однією з умов членства в ЄС є наявність ПДВ у класичному його варіанті (розрахунок податкового зобов'язання та податкового кредиту). Тому, на наше переконання, продуктивними можуть бути наукові дискусії щодо можливості запровадження мінімального податку з продажів одночасно із функціонуванням ПДВ за досвідом Канади.

Актуальним питанням також є визначення оптимальної ставки податку на додану вартість в Україні. Згідно з Податковим кодексом ставки податку встановлюються від бази оподаткування в таких розмірах: 17% – діє з 1 січня 2014 року та 0%. Але згідно з Перехідними положеннями Податкового кодексу України за податковими зобов'язаннями з податку на додану вартість, що виникли з 1 січня 2011 року до 31 грудня 2013 року включно, ставка податку становить 20 відсотків.

На сьогодні позиції науковців щодо оптимальних ставок податку на додану вартість поділені діаметрально: прихильники змін розмірів ставок у бік зниження або їх диференціації щодо різних товарних груп, мотивуючи тим, що саме в такий спосіб буде знижено регресивність та соціальну несправедливість податку. Так, особливостями справляння податку на додану вартість у країнах Європи є наявність стандартної та декількох знижених ставок знижених ставок. Так, в Ірландії діє стандартна ставка 21% та знижені ставки 13,5% та 4,4%, в Іспанії ставки ПДВ дещо нижчі і становлять: стандартна – 16%, знижені – 7% та 4%. В Італії стандартна ставка – 20%, знижена – 10% [9].

Інші науковці вважають, що диференціація ставок податку на додану вартість може лише ускладнити процес його обчислення, а також негативно вплинути на фіскальну ефективність податку [2, с. 4] та пропонують основні зусилля фіскальних служб спрямовувати на розширення бази оподаткування.

Деякі науковці [7, с. 15] пропонують підвищити стандартну ставку ПДВ до рівня розвинених країн Європи (Данія, Норвегія) до рівня 25%, що, за їхнім переконанням, сприятиме експортноорієнтованим підприємствам та утворить додаткові бар'єри для імпорту, тобто така ставка носитиме протекціоністський характер.

Ми вважаємо, що в умовах практичної реалізації положень Податкового кодексу України зменшення, збільшення або диференціацію податкових ставок, не обумовлених чинним Податковим кодексом, проводити недоцільно. Після запровадження базової ставки податку на додану вартість у 2014 році на рівні 17% для остаточної оцінки її фіскальної ефективності та здатності сприяти розширенню бази оподаткування має пройти певний часовий лаг. Тому на сьогоднішньому етапі, за нашим переконанням, не варто вдаватися до рішучих дій стосовно реформування ставок ПДВ.

Важливим є дослідження впливу податку на додану вартість на фінансову діяльність вітчизняних підприємств. Особливо це стосується торгівлі, оскільки відомо, що вона є однією з найпотужніших галузей національної економіки, яка забезпечує не тільки надходження товарів від виробника до споживача, а й є своєрідним генератором ринкового попиту і товарної пропозиції. Зокрема, проблемам впливу непрямих податків на торгівельну сферу присвячені праці зарубіжних економістів. Так, наприклад, Барзель (Barzel) ще у 1976 році довів, що непряме оподаткування може впливати не тільки на кількість продукції, що пропонується на ринку, а й на її якість [5, с. 87].

Об'єктивною необхідністю успішного функціонування вітчизняних підприємств є наявність достатнього обсягу обігових коштів на торгівельних підприємствах задля постійного оновлення обсягу товарних запасів, що призначаються для реалізації. Крім того, підприємства, здійснюючи діяльність на ринку недосконалої конкуренції задля максимізації прибутків, повинні дотримуватися чітко визначених цінових стратегій.

Теоретично податок на додану вартість не повинен впливати на фінансово-господарський стан підприємств, оскільки йому притаманний ефект перекладання. Крім того, саме завдяки багатократному обкладенню ПДВ на всіх стадіях виробництва та реалізації товарної продукції і послуг досягається рівність усіх учасників ринку.

Але, як зазначають І.О. Лютий, А.Б. Дрига і М.О. Петренко [6, с. 80], при еластичному попиті специфіка перекладання непрямих податків (зокрема, податку на додану вартість) полягає у тому, що зростання виробництва та реалізації можливе тільки за рахунок зміни перемінних податків, а не основного капіталу. При цьому підвищення ставки податку на додану вартість призведе до незначного підвищення цін товарів та значного скорочення обсягу пропозиції.

Своєю чергою, реакцією підприємств на скорочення товарної пропозиції при еластичному попиті в короткотерміновому періоді буде збільшення норми прибутковості, але в тривалому періоді скорочення споживання призведе до значних збитків.

При нееластичному попиті підвищення ставок податку на додану вартість суттєво не вплине на скорочення споживання товарів, але ціна на товар зросте значно більше, ніж при еластичному попиті [6, с. 80]. У даному випадку зі зменшенням еластичності попиту спрощується перекладання податку на додану вартість на споживача. При цьому фінансовий стан підприємств не повинен реагувати на зміни ставок податку на додану вартість, оскільки більша частина податку перекладається на кінцевого споживача, а решту податкового навантаження з податку на додану вартість несе виробник.

**Висновки**

Таким чином, податок на додану вартість є доволі складною ланкою податкової системи України, має широку податкову базу та охоплює всі стадії просування товару від вироб-

ника до споживача. ПДВ не призводить до таких структурних змін, як вертикальна інтеграція в промисловості з метою мінімізації податкових зобов'язань. Справляння податку на додану вартість в сучасних умовах характеризується низкою проблем, вирішенню яких фіскальна служба України приділяє підвищену увагу. Але, враховуючи умови сьогодення, слід зосередити увагу не на реформуванні елементів податку, а на вдосконаленні процесів його адміністрування. Підвищення ефективності взаємодії фіскальних служб та платників ПДВ в умовах дії Податкового кодексу України є актуальною проблемою, від вирішення якої залежить розробка подальших напрямів реформування ПДВ в Україні.

**Список використаних джерел**

1. Данко І.М. Непрямі податки: їх вплив на фінансово–господарські рішення / І.М. Данко // Фінанси України. – 2005. – №10. – С. 134–136.

2. Дяковський Д.А. Оподаткування доданої вартості в Україні: Автореф. дис. канд. екон. наук: 08.04.01 / Національна академія державної податкової служби України. – Ірпінь. – 2004. – 18 с.

3. Зміцнення ПДВ в Україні. Стислий виклад. Документ №38603. – 2005 р. – 40 с. – С. 1. www.worldbank.org

4. Корж В. Резюме про ПДВ або фінансові маніпуляції на тлі політичних спекуляцій / В. Корж // Економічний часопис. – XXI. – 2006. – №11–12. – С. 19–21.

5. Куцин М.А. та ін. Сучасна теорія та практика оподаткування / М.А. Куцин. – Х.: Прапор, 2001. – 512 с.

6. Лютий І.О., Дрига А.Б., Петренко М.О. Податки на споживання в економіці України / І.О. Лютий, А.Б. Дрига, М.О. Петренко. – К.: Знання, 2005. – 335 с. – (Київському національному університету імені Тараса Шевченка – 170 років).

7. Парнюк В. Регулююча функція ПДВ / В. Парнюк // Економіка України. – 2007. – №6. – С. 14–16.

8. Про спільну систему податку на додану вартість: Директива Ради ЄС від 28 листопада 2006р. – 206/112/ЄС [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/994_928

9. Taxation trends in the European Union. Data for the EU Member States and Norway. European commission, 2008. [Електрон. ресурс]. Доступний з: http/ec. europa.eu / taxation_customs/ taxation/gen_info/ economicanalysis/tax_structures/index_en.htm

*Т.М. БУЛАХ,*
*к.е.н., доцент, Український державний університет фінансів та міжнародної торгівлі,*
*О.В. ДОВГАЛЬ,*
*викладач, МПІ*

# Теоретичні засади дослідження економічної сутності підприємництва

*Стаття присвячена дослідженню економічної сутності поняття «підприємництво». Проаналізована історія його розвитку із середніх віків по теперішній час. На основі проведеного аналізу удосконалено сутність понять «підприємництво», «підприємець», які враховують функції та можливості їх реалізації в ринкових умовах господарювання.*

***Ключові слова:*** *підприємництво, підприємець, ринкова економіка.*

*Статья посвящена исследованию экономической сути понятия «предпринимательство». Проанализирована история его развития со средних веков по настоящее время. На основе проведенного анализа усовершенствована суть понятий «предпринимательство», «предприниматель», которые учитывают функции и возможности их реализации в рыночных условиях хозяйствования.*

***Ключевые слова:*** *предпринимательство, предприниматель, рыночная экономика.*

*The article is devoted to the study of the economic substance of the concept of «business». The history of its development from the middle ages to the present time was analyzed. On the basis of the conducted analysis the essence of concepts «business» and «businessman» was improved, taking into consideration the functions and possibility of their realization in market conditions of managing.*

***Keywords:*** *business, businessman.*

***Постановка проблеми.*** Ринкова система господарювання в Україні безпосередньо пов'язана з підприємницькою активністю в усіх сферах економіки, а її зростання стає стимулюючим перспективним напрямом створення конкурентно–ринкового середовища. Світовий досвід і практика господарювання дають підстави зробити висновки, що найважливішим компонентом ринкової економіки є існування і взаємодія багатьох великих, середніх і малих підприємств, їх оптимальне співвідношення.

Розвиток цього сектору є необхідною умовою формування повноцінного ринкового середовища і відображає об'єктивну загальносвітову тенденцію підвищення ролі підприємництва в регіональній економіці країн, оскільки сучасний розвиток національних економік характеризується формуванням регіональних господарських систем та посиленням децентралізації соціально–економічної діяльності.

Усе вищезазначене вимагає проведення комплексного дослідження теоретичних засад економічної сутності підприємництва, визначення особливостей його тлумачення в

© Т.М. БУЛАХ, О.В. ДОВГАЛЬ, 2013

сучасних умовах з урахуванням досвіду країн – членів Європейського Союзу та європейського вибору країни.

***Аналіз досліджень та публікацій з проблеми.*** У країнах із розвиненою ринковою економікою приділяється велика увага теоретичним питанням розвитку підприємництва. Даній проблемі присвячено ряд праць вітчизняних і зарубіжних фахівців: В. Геєця, А. Головача, С. Герасименка, З. Варналія, Б. Данилишина, М. Долішнього, А. Єріної, М. Кизима, Р. Моторина, О. Осауленка, В. Петті, Д. Рікардо, А. Сміта, М. Чумаченка, В. Швеця та ін. Однак в Україні цій проблемі з боку науковців ще не приділяється достатня увага.

***Метою статті*** є аналіз економічної сутності поняття «підприємництво» з моменту його виникнення по теперішній час задля його удосконалення у контексті європейського вибору України.

***Виклад основного матеріалу.*** У підприємництві переплітається сукупність економічних, юридичних, політичних, історичних і психологічних відносин. Формувалося воно протягом певного часу, змінюючись під впливом базисних і соціальних надбудовних інститутів, психології людей тощо. Слід зазначити, що як у господарській практиці, так і в економічній літературі підприємництво ототожнювали з поняттям «підприємець».

Саме таке ототожнення поняття «підприємець» має довгу історію розвитку. В середні віки «підприємцями» здебільшого були духовні особи, оскільки саме їм доручалося здійснення великих будівельних проектів – спорудження громадських будівель, соборів, монастирів, а під підприємництвом розуміли керівництво масштабними і суспільно значущими роботами, що охоплювало розпорядження чужим (переважно суспільним) майном. Тому основні риси такого підприємництва у формі керівництва позначалися на початкових етапах формування поняття «підприємець». Наприкінці XVII ст. до такої риси підприємця, як керівництво, додається ще одна – відповідальність. Слід зазначити, що як у теоретичному плані, так і загалом у загальному вжитку зміст терміна і підхід до ознайомчої проблеми зумовлювалися передусім меркантилізмом, або купецькою ідеологією XVII ст. Основною формою діяльності підприємця було посередництво. Воно здійснювалося головним чином у сфері обігу. Потім ця сфера діяльності почала охоплювати всі складові процесу відтворення, серед яких і виробництво. Підприємець із простого посередника перетворився на активного безпосереднього учасника всіх етапів відтворення. Однією з причин такого розмежування була індустріальна революція, яка висвітлила різні соціальні ролі в економічному розвитку: власника капіталу і підприємця – управляючого капіталом (промисловим, фінансовим та ін.) [9, с. 29–32].

Перші спроби теоретичного осмислення підприємництва розпочинаються в XVIII ст. Так, англійський банкір–економіст Р. Кантільйон (1680–1734) уводить у науковий обіг поняття «підприємець» (із фр. entrepreneur) [16, с. 95]. Під підприємцем він розуміє людину, яка виконує функцію, цілком відмінну від функцій капіталіста, який володіє власністю, та від менеджера як управляючого всередині фірми. Дане твердження було формалізовано Кантільоном у «Нарисі про природу торгівлі». Він вважав, що підприємець – індивід, який володіє здатністю до передбачення і має бажання взяти на себе ризик, спрямований у майбутнє, дії якого визначають як сподівання отримати прибуток, так і готовність до втрат. На його думку, підприємці – це люди з нефіксованими прибутками (ремісники, купці, селяни та ін.), тобто ті, хто зайнятий економічною діяльністю за умов нестабільності та непередбачуваності цін. І тому головні риси підприємця – готовність до ризику, пошуку раціональних (оптимальних) рішень і задоволення власних інтересів в умовах ринкової невизначеності [16, с. 29–32].

Цю ідею – трактування підприємницької функції як тягаря ризику й невизначеності в процесі економічного розвитку – розвинули Дж. Тюнен, Д. де Тресі, Г. Мангольт та ін. Елементи ризику й невизначеності в підприємницькій діяльності є центральними в концепції підприємництва Ф. Найта, що розглядатиметься далі.

Протягом XVIII–XIX ст. поняття «підприємництво» досліджували класики політичної економії А. Сміт, Д. Рікардо, Ф. Кене, Ж. Тюрго та інші, які вбачали в підприємцеві лише власника капіталу.

Погляди А. Сміта стосовно підприємництва характеризуються схильністю до переоцінки значення праці й недооцінки бізнесу, в рамках якого, тим часом, здійснювалася праця. Він намагався поставити знак рівності між власниками капіталів та бізнесменами і вірив, що за наявності капіталу, праці та сировини бізнес виникає спонтанно. А. Сміт розглядав підприємця як власника, підприємницьку діяльність пов'язував, насамперед, з особистою зацікавленістю підприємця в особистому збагаченні, одержанні підприємницького доходу [15, с. 332], у процесі реалізації якої він сприяє найефективнішому задоволенню потреб суспільства. З цією метою підприємець сам планує та організовує виробництво, розподіляє отримані доходи. Саме цим визначаються його дії в економічному житті, мотивація, поведінка, психологія.

На думку Давида Рікардо, виробничі процеси і комерційна активність більш автономні. Він вбачав у підприємцеві звичайного капіталіста. Розгляд таких функцій, як координація, управління працею і корпорацією в цілому, безумовно, не властивий підходам А. Сміта і Д. Рікардо.

Згодом підприємця дедалі рідше ототожнюють з власником, «капіталістом», його розглядають як організатора виробництва, не обов'язково обтяженого правами власності. Такого погляду дотримувалися Ж.–Б. Сей і Дж.С. Мілль, причому Сей уперше ґрунтовно описав функції, що виконує підприємець, та якості, необхідні промисловцеві, купцеві, фермеру.

Жан–Батіст Сей на підставі особистого досвіду у сфері бізнесу, образного його сприйняття, чого були позбавлені інші класики–економісти, пов'язував підприємництво з організацією людей у межах виробничої одиниці. Він ствер-

джував, що підприємець, маючи достатні знання й необхідний досвід, діє на власний розсуд і ризикує з метою отримання вигоди, комбінуючи фактори виробництва тощо. Думка Жан–Батіста Сея стосовно того, що підприємець – центральна фігура процесу виробництва, що знайшло відображення в його теорії розподілу, вплинула на багатьох теоретиків–економістів [5, с. 10–11].

Представник німецької класичної школи XIX ст. Й. фон Тюнен вважав підприємницький дохід винагородою не лише за підприємницький ризик, а й за підприємницьке мистецтво. Основою підприємницького мистецтва, на думку вченого, є діяльність підприємця як новатора, який отримує винагороду з економічного ефекту від застосування ним певного винаходу [13, с. 21–22]. Учені–економісти дотримуються думки, що перше визначення в економічній теорії ролі підприємця, джерела його прибутку, майже адекватне сучасному, дав саме Тюнен.

Його погляди розвинув Ф. Найт. Він здійснив аналіз таких категорій, як ризик і невизначеність, підкреслюючи різницю між ними. Ризик, за Ф. Найтом, являє собою об'єктивну вірогідність того, що те чи інше явище відбудеться і може бути визначене кількісно. Разом із тим є невизначеність, яка означає, що дохід може бути отриманий, однак вірогідність такої події неможливо виміряти і прорахувати [17, с. 271–276].

У дослідженнях Карла Маркса простежується посилення інтересу до організаційно–творчих компонентів підприємництва, як і до умов масової соціальної творчості взагалі. Він поділяв погляди Д. Рікардо і розглядав підприємця як капіталіста. Марксизм також трактує підприємців як історично значущий суспільний прошарок, а підприємництво – як історично значущу діяльність, вважає, що основний егоїстичний мотив людини як підприємця пов'язаний із прагненням до прибутку і надприбутку за рахунок робітника. Водночас Маркс збагатив підприємницьку теорію, відкривши ендогенний механізм, який за своєю управлінською суттю формує параметри підприємницької поведінки у фазах середньопромислового циклу [11, с. 306].

Наприкінці XIX ст. підприємництво розглядається в ракурсі організації виробництва. Англійський економіст Алан Маршалл (1842–1924), виділив організацію виробництва, а згодом підприємницьку здатність до такої організації як окремий фактор виробництва (разом із працею, землею і капіталом). Він ототожнював підприємництво з менеджментом. У своїй фундаментальній праці «Принципи економіки» (1890) він наголошував на інноваційному компонентові та активній ролі самого підприємця в застосуванні нових машин і технологічних процесів.

У дослідженнях щодо підприємця поширені також теорії, що пояснюють схильність до підприємництва та підприємницьких ризиків соціокультурними чинниками. Сучасні модифікації такого підходу беруть свій початок від концепції німецької історичної школи на межі XIX–XX ст., найвідомішими представниками якої були В. Зомбарт і М. Вебер. Підприємницький «дух» як складова господарського «духу» капіталізму, тобто всі вияви інтелекту, всі особливості характеру, всі моральні та ціннісні норми, – вважався глибоко вкоріненим у соціальних устоях, моралі й традиціях народу, причому характерним саме для конкретного рівня господарського розвитку. Схильність до підприємництва розглядається тільки в обмежених, специфічно національних і специфічно культурно–історичних умовах. У праці «Протестантська етика і дух капіталізму» (1905) М. Вебер створив «ідеальний тип» підприємця з «яскраво вираженими етичними рисами»: надзвичайною силою характеру, здатною вберегти їх від економічного й морального краху. Підприємництво він розглядав як спосіб життя, «... при якому людина існує для діла, а не діло для людини» [6, с. 47].

В. Зомбарт виділяв дві духовні засади, на яких ґрунтується капіталізм, – підприємницьку і міщанську. У його праці «Буржуа. Етюди з історії духовного розвитку сучасної економічної людини» підкреслюється, що вирішальною умовою реалізації підприємницького духу є поєднання жаги грошей з ділом. В інтерпретації Зомбарта «..бути доброю діловою людиною – це не лише утримувати своє господарство у зразковому стані. Важливо також володіти відповідною діловою етикою– «етикою в ділі» та «етикою для діла» [1, с. 6].

За американським економістом Полем Самуельсоном (1915), підприємництво –це діяльність, пов'язана з новаторством, а сам підприємець є сміливою людиною з оригінальним мисленням, яка домагається успішного впровадження нових ідей.

Особливе місце в розробці теорії підприємництва посідають праці австро–американського економіста і соціолога Йозефа Шумпетера.

У своїй праці «Капіталізм, соціалізм і демократія», яка вийшла через 30 років після опублікування «Теорії економічного розвитку», він підтвердив, що сутність підприємництва полягає в тому, щоб впроваджувати нововведення, втілювати в життя інновації [19, с. 132].

З ідеями Й. Шумпетера збігаються погляди Ф. фон Хайєка, який вважав, що свобода дає змогу людині продуктивніше розпоряджатися своїми здібностями та знаннями, дає поштовх до пошуку новацій і прагнення до найбільш ефективного поєднання свого унікального ноу–хау з ринковою ситуацією і тим самим до досягнення першості в конкуренції та більшого доходу.

Теоретичні розробки Й. Шумпетера та Ф. Хайєка, М. Вебера та В. Зомбарта, а також представників неоавстрійської школи є основою сучасних західних концепцій підприємництва, там воно ототожнюється з виробництвом нових товарів і послуг, підвищенням їхньої якості, творчим пошуком «нових комбінацій», запровадженням інновацій, нових технологій, удосконаленням управлінського ноу–хау тощо.

На думку представників цієї ж школи Л. Мізеса, І. Кірцнера, ринковий процес неможливо відділити від механізму конкуренції, в центрі якої – як процесу пошуку нового, що су–

проводжується невизначеністю результатів, – стоїть підприємець [18, с. 11].

Сучасні західні економісти пов'язують підприємництво насамперед з інноваціями, пошуком та використанням нових можливостей. Так, зокрема, Е. Дж. Долан та Д. Ліндсей під підприємництвом розуміють «... процес пошуку нових можливостей, використання нових технологій і нових сфер вкладання капіталу, подолання старих стереотипів та меж» [8, с. 13], заперечуючи підприємництво як четвертий фактор виробництва.

Кемпбелл Р. Макконнелл та Стенлі Л. Брю визначають, що «підприємництво – здібності людини використовувати певне поєднання ресурсів для виробництва товару, приймати послідовні рішення, створювати нововведення та йти на ризик» [10, с. 394].

Сучасний етап осмислення підприємництва характеризується аналізом управлінських і соціокультурних аспектів дій підприємця.

Коуз, Норт, Вільямсон та ін. у своїй інституційній економічній теорії бачать підприємця як суб'єкта, що робить вибір між контрактними відносинами вільного ринку й організацією фірми з метою заощадження трансакційних витрат. Підприємництво є особливим регулюючим механізмом інститутів ринку, що відрізняється від цінового механізму й механізму державного регулювання, а в чомусь альтернативне їм обом. Концепцію Вільямсона наприкінці XX ст. оцінювали як одну з найперспективніших для розвитку підприємницької теорії фірми [9, с. 724].

Нерідко в аналізі управлінського підходу до розвитку підприємництва на рівні організації об'єкт управління підприємництвом аналізується з погляду підприємницької економіки в термінах Дракера, яку розуміють як інноваційну економіку, що є витвором «колективного підприємця» – власників, підприємців, менеджерів, робітників.

Дж. Гелбрейт виділяє функцію підприємництва в «латентній техноструктурі» – неформальній структурі ділових відносин людей, які готові виявити себе, часто – ризикнути і скористатися шансами, які надає їм ідея підприємницького стилю управління інтерпартнерства, або інноваційного менеджменту.

Американський професор Р. Хизріч дає визначення будь–якого підприємництва як «процесу створення чогось нового, що має вартість», а підприємця – як «людини, яка витрачає на це необхідний час і сили, бере на себе фінансовий, психологічний і соціальний ризик, отримуючи в нагороду гроші й задоволення від досягнутого». А. Хоскінг стверджує, що індивідуальним підприємцем («трейдером») «є особа, яка здійснює свою діяльність власним коштом, особисто займається управлінням бізнесом, несе особисту відповідальність за забезпечення необхідними коштами», «самостійно приймає рішення». Винагородою йому є отриманий від підприємницької діяльності прибуток і почуття задоволення. Однак підприємець «повинен узяти не себе ризик втрат у разі банкрутства його підприємства» [7, с. 66].

Зазначені концепції відбивають різні періоди в історії світової економіки та основні соціальні, економічні й політичні зміни. Вони (концепції) визначають широкий діапазон визначення підприємництва.

Проблеми підприємництва в колишньому СРСР практично не досліджувалися. Лише з початком ринкових трансформацій у країнах СНД почали проводити дослідження з питань підприємництва. Певні досягнення в цьому напрямі є в Росії.

Українська економічна думка все глибше усвідомлює, що підприємництво є одним з основних факторів формування й розвитку вільної економіки з ринковим механізмом господарювання, де є місце і державному регулюванню на засадах пізнання та використання законів ринку. Необхідно створити фундаментальні методологічні, теоретичні й методичні засади для формування цивілізованого підприємництва [2, с. 34–46].

У сучасній економічній літературі спостерігається спрощене тлумачення сутності підприємництва і підприємця. Як правило, використовується поняття, яке було визначене в Законі України «Про підприємництво» від 7 лютого 1991 року, який втратив чинність з 1 січня 2004 року і увійшов зі змінами у Господарський кодекс. За цим законом підприємцем (суб'єктом підприємницької діяльності) може бути будь–яка особа (фізична або юридична), яка здійснює ініціативну самостійну діяльність на власний ризик. У законі підприємець визначається так само, як його розуміють і в повсякденному житті: підприємцем є будь–яка ділова людина, що виступає суб'єктом ринку з метою отримання прибутку.

В Україні поширеним визначенням підприємництва є поняття, зазначене в Законі України «Про підприємництво»: «...підприємництво – це самостійна ініціатива, систематична, на власний ризик діяльність з виробництва продукції, виконання робіт надання послуг та заняття торгівлею з метою одержання прибутку» [14]. Українські вчені–економісти дають свої визначення поняттю «підприємництво». Наприклад, за Л. Верховодовою «...підприємництво – це самостійна, ініціативна, постійна, здійснювана на власний страх і ризик діяльність із виробництва продукції, виконання робіт, надання послуг і торгівлі з метою одержання прибутку» [7, с. 66]. Слід зазначити, що таке трактування і відповідне визначення суб'єктів підприємницької діяльності недосконалі.

Недосконалість визначення полягає в тому, що, по–перше, законом визначено суб'єктами підприємництва юридичних осіб діяльність яких заснована не тільки на приватній, а й на державній та колективній формах власності, що суперечить самому визначенню підприємництва як «...самостійної ініціативи, систематичної, на власний ризик діяльності... з метою одержання прибутку». Адже ризикувати підприємець може лише приватним, а не державним чи колективним майном, оскільки спадкоємна безправність породжує не ризик, а лише безвідповідальність.

Слід також більш чітко розкрити поняття підприємницької діяльності й визначити ознаки майнових відносин, що підпа–

дають під дію закону. Це дасть змогу насамперед визначити, яка діяльність є підприємницькою, а яка, хоча й близька до неї, але не є такою. Наприклад, поширена сьогодні характеристика підприємництва комерційної діяльності певною мірою відбиває його зміст, але її недостатньо. Подібний підхід веде на практиці до того, що гіпертрофованого розвитку набуває такий вид цієї діяльності, як посередництво, тоді як сфера виробництва практично залишається поза інтересами підприємців [5, с. 16].

На підставі чинного законодавства й апробованого на практиці його застосування можна стверджувати, що підприємництвом є не будь-яка корисна для суспільства діяльність із виробництва продукції, надання послуг, а тільки та, що характеризується такими основними ознаками:

– економічною самостійністю та автономною волею її суб'єктів;

– ініціативністю;

– творчим новаторським характером, інноваційністю;

– систематичністю;

– здійснюється на власний ризик і під певну особисту майнову відповідальність;

– здійснюється з метою одержання надприбутку (підприємницького доходу) [4, с. 55–59].

Чітке визначення поняття підприємництва, підприємницьких відносин має важливе практичне значення, оскільки від цього багато в чому залежить правильність формування самого предмета дослідження. Сутність підприємництва не можна зводити лише до особистого фактора. Підприємництво, окрім особистого компонента, має ще й економічну (матеріальну) основу, якою є процес отримання надприбутку завдяки інноваційній ініціативній ринковій діяльності. Рушійними мотивами здійснення підприємницької діяльності є самоствердження і самозбагачення через отримання підприємницького доходу, без чого підприємництво не змогло б самовідтворюватися, задовольняти свої потреби. І, нарешті, підприємництво перетворюється у спосіб життя, стає внутрішнім спонукальним мотивом, «безумовним рефлексом» [9, с. 724].

Професор Ю. Ніколенко стверджує, що «...підприємництво – це певна система життєдіяльності підприємств, основу якої становлять демократичні форми їх економічної діяльності, забезпечення для них права ініціативи у виборі сфери, форм, методів господарювання, економічної, організаційної і технічної творчості та новаторства. У центрі даної системи стоїть підприємець – компетентний господарник, здатний забезпечити організацію господарства на основі найновіших досягнень економічної і технічної науки» [12, с. 47].

На думку З. Варналія, підприємництво – це певний тип господарювання, в якому головним суб'єктом є підприємець, який раціонально комбінує (об'єднує) фактори виробництва на інноваційній основі та на власний ризик організовує й управляє виробництвом з метою отримання підприємницького доходу. Тому в наш час особистий фактор процесу виробництва вже не можна зводити лише до робітника, до найманої робочої сили. Підприємець – це суб'єкт і фактор виробництва, його рушійна виробнича сила [3, с. 9].

Специфіка й основна функція підприємництва полягає у здатності особливим способом поєднувати, організовувати фактори виробництва: землю, капітал, працю. Цим підприємництво визначається як особливий фактор виробництва порівняно з іншими. Функції підприємця полягають у поєднанні, комбінуванні факторів виробництва.

Економічну сутність підприємця як фактора і суб'єкта виробництва З. Варналій визначає: «Підприємець – це такий суб'єктивний (особистий) фактор відтворення, який полягає у здатності по особливому поєднувати інші фактори виробництва, організувати процес відтворювання в цілому або будь-який його момент на ініціативній, інноваційній, ринковій основі під повну економічну відповідальність, яка дає можливість отримувати додатковий прибуток у процесі її реалізації» [3, с. 16].

На думку вченого, підприємництво має три основні компоненти: особисту основу, економічну основу, організаційно-управлінську основу. Всі вони перебувають в органічному взаємозв'язку, виявляються в єдиному процесі відтворювання підприємницького типу.

Отже, оскільки підприємницька діяльність намагається вийти на міжнародний рівень, то необхідною умовою є те, що вона повинна відповідати підприємницьким стандартам. Це необхідно для того, щоб поняття «підприємець» і «підприємницька діяльність» розуміли однаково в різних країнах.

**Висновки**

Отже, проаналізувавши різні визначення поняття «підприємець», можна узагальнити, що підприємець – це:

– фізична або юридична особа, діяльність якої спрямована на отримання прибутку за власної ініціативи, на інноваційній основі та на власний ризик;

– особа, що об'єднує різні фактори виробництва і відтворює їх у наданні послуг, виробленні продуктів, виконанні робіт і сприяє грошовому обігу, створенню конкурентного середовища;

– організатор підприємницької діяльності, невід'ємними рисами якого є чесність, справедливість, наполегливість у досягненні своєї мети, сильна воля, він є надійним партнером, що дорожить репутацією свого підприємства і своєю тощо.

Розглянувши різні підходи до трактування понять «підприємництво», ми вважаємо, що підприємництво – діяльність підприємців, щодо реалізацій статутних функцій та повноважень, здійснення різного роду операцій з юридичними та фізичними особами, надання їм на підставі отриманих ліцензій послуг, реалізація виробленої продукції, виконання робіт, а також здійснення в межах наданої компетенції іншу дозволену на інноваційній основі та на власний ризик діяльність від свого імені і за власний рахунок, з метою отримання прибутку.

**Список використаних джерел**

1. Амоша О. Інноваційний шлях розвитку України: проблеми та рішення / О. Амоша // Економіст. – 2005. – №6. – С. 28–32.

2. Білоус Г. Розвиток малого підприємництва в Україні / Г. Білоус // Економіка України. – 2000. – №2. – С. 34–46.

3. Варналій З.С. Державна політика підтримки малого підприємництва / З.С. Варналій. – К.: НІСД, 1996. – С. 5–9.

4. Варналій З.С. Законодавче забезпечення розвитку підприємництва Україні: проблеми та перспективи / З.С. Варналій // Підприємництво і право: зб. наук. праць. –– К.: Ін–т приват. права і підприємництва АПрН України, 1998. – С. 55–59.

5. Варналій З.С. Мале підприємництво: основи теорії і практики / З.С.Варналій. – К.: Т–во «Знання», КОО, 2001. – 277 с.

6. Вебер М. Протестантська етика або дух капіталізму / М. Вебер. – К.: Знання, 2005. – 400 с.

7. Верховодова Л. Підприємництво. Нові форми господарювання / Л. Верховодова // Економіка України. – 1992. – №10. – С. 66.

8. Долан Э. Рынок: микроэкономическая модель / Э. Долан, Дж. Линдсей Д. / Пер. с англ. В. Лукашевича и др. – СПб., 1992. – С. 13.

9. Економічна енциклопедія. – К.: Видавничий центр «Академія», 2001. – С. 723–724.

10. Макконнелл Кэмпбелл Р. Экономика: принципы, проблемы и политика: Пер. с англ. / Кэмпбелл Р. Макконнелл, Стэнли Л. Брю. – М.: Республика, 1992. – Т. 2. – С. 394.

11. Маркс К. Твори / К. Маркс, Ф. Енгельс. – М.: Политиздат, 1965. – Т. 4. – С. 306.

12. Основи економічної теорії: Навч. посіб. – Ч. 3: Підприємництво в ринковій економіці / За ред. Ю.В. Ніколенка. – К.: НМК ВО, 1992. – С. 4.

13. Половинник П.Д. Проблема определения экономической сущности и содержания предпринимательства / П.Д. Половинник, В.Е. Савченко // Вестник Московского университета; Сер. 6: Экономика. – 1996. – №2. – С. 3–15.

14. Про підприємництво: Закон України від 07.02.91 №698–XIII // Відомості Верховної Ради України. – 1991. – №14. – С. 168.

15. Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов / А. Смит. – М.: Соцэкгиз 1962. – С. 332.

16. Экономическая энциклопедия / Гл. ред. А.М. Румянцев. – М.: Сов. энцикл., 1975. – Т. 2: Политическая экономия. – 1975. – С. 95.

17. Knight F.H. Risk, uncertainty and profit / F.H. Knight. – N.Y., 1921. – P. 271–276. 189.

18. Mises L. von. Profit and Loss / L. Mises. – South Holland (ILL), 1951. – P. 11.

19. Schumpeter J.A. Capitalism, Socialism and Democracy / J.A. Schumpeter. – Third Edition. – N. Y., 1962. – P. 132.

*К.Ф. ЧЕРКАШИНА,*
*к.е.н., доцент, Київський національний університет ім. Т. Шевченка,*
*О.С. ЗАВАРУЄВА,*
*студентка, Київський національний університет ім. Т. Шевченка*

# Підходи до оптимізації структури офіційних резервних активів України

*У статті досліджено сутність та значення офіційних резервних активів України, проаналізовано їхню структуру та динаміку, окреслено проблематику формування та використання золотовалютних резервів, а також запропоновано підходи до оптимізації їхньої структури.*

***Ключові слова:*** *офіційні резервні активи, диверсифікація, резерви в іноземній валюті, монетарне золото, валюта, зовнішньоторговельний баланс.*

*В статье проанализировано значение формирования официальных резервных активов, а также их структура и динамика. Описываются основные проблемы формирования и использования золотовалютных резервов, поданы предложения относительно оптимизации их структуры.*

***Ключевые слова:*** *официальные резервные активы, диверсификация, резервы в иностранной валюте, монетарное золото, валюта, внешнеторговый баланс.*

*The dynamics of volume and structure of official reserve assets of Ukraine are analyzed in the article. The diversification of gold and currency reserves by of foreign currencies of countries which are the basic auction partners of Ukraine are proposed in the article.*

***Keywords:*** *gold and currency reserves, diversification, reserves in foreign currency, monetary gold, foreign trade balance.*

***Постановка проблеми.*** У сучасних умовах фінансової глобалізації та нестабільності фінансової системи України актуальним є питання формування, оптимізації структури та ефективного управління золотовалютними резервами, що мають відповідати масштабам національної економіки і рівню її інтегрованості в процес міжнародного руху капіталу для зменшення або усунення негативного впливу зовнішніх кризових явищ на економіку України.

***Аналіз досліджень та публікацій з проблеми.*** Теоретичні та методологічні засади, практичні аспекти щодо формування оптимальної структури золотовалютних резервів у розрізі окремих складових, а також ефективного використання резервних активів було відзеркалено у працях Д. Бєляєва, С.Я. Боринця, А.С. Гальчинського, С.В. Науменкової, В.С. Стельмаха, К.Ф. Черкашиної, В.А. Ющенка та інших визначних науковців.

***Метою статті*** є дослідження обсягів офіційних резервних активів України та аналіз їх достатності, аналіз струк–

 © К.Ф. ЧЕРКАШИНА, О.С. ЗАВАРУЄВА, 2013

тури золотовалютних резервів та визначення підходів до її оптимізації.

***Виклад основного матеріалу.*** Відповідно до чинного законодавства України золотовалютні резерви – це резерви, відображені у балансі Національного банку України, що включають в себе активи, визнані світовим співтовариством як міжнародні і призначені для міжнародних розрахунків [5].

Банківська енциклопедія за редакцією С.Г. Арбузова, Ю.В. Колобова, В.І. Міщенко та С.В. Науменкової визначає золотовалютні резерви як сукупність високоліквідних валютних активів та монетарного золота, що знаходяться у розпорядженні центрального банку країни, використовуються під час обслуговування зовнішнього боргу країни та в окремих випадках – для підтримки курсової стабільності шляхом проведення інтервенцій на валютному ринку.

О. Дзюблюк вважає, що «офіційні золотовалютні резерви – це державні валютні активи, що включають золото та міжнародні платіжні засоби і можуть бути використані для міжнародних розрахунків та погашення зовнішніх боргів» [4]. С. Кучеренко зазначає: «міжнародні резерви Національного банку України – це валютні активи НБУ, що визнані світовим співтовариством як міжнародні і призначені для міжнародних розрахунків та здійснення грошово-кредитної політики» [10].

На думку Р. Козловського, «золотовалютні резерви країни – це елемент національної валютної системи, що в умовах використання центральним банком країни фіксованого режиму валютного курсоутворення виконує функцію стабілізатора системи в цілому, адже при застосуванні центральним банком плаваючого режиму валютного курсоутворення потреба у формуванні значних золотовалютних резервів відсутня« [8].

Національний банк України ототожнює поняття золотовалютних активів до офіційних резервних активів і визначає їх як зовнішні активи, що контролюються Національним банком України та за першою вимогою можуть бути використані ним для прямого фінансування дефіциту платіжного балансу, непрямого впливу на обсяги цього дефіциту за допомогою інтервенцій на валютному ринку, що впливають на обмінний курс гривні до іноземних валют, та з іншою метою.

Тобто офіційні резервні активи України – це офіційні запаси золота і міжнародних платіжних засобів, що знаходяться під контролем державних органів грошово-кредитного регулювання та використовуються ними для здійснення міжнародних розрахунків та платежів, покриття дефіциту платіжного балансу та забезпечення платоспроможності держави, стабілізації курсу валют на міжнародних ринках, виплат за борговими зобов'язаннями як перед урядовими установами, так і комерційними та фінансовими структурами інших держав та міжнародних фінансових організацій тощо.

Особливо чітко значення золотовалютних резервів сформувалося під час останніх кризових явищ, які конкретно окреслили вигоди формування офіційних резервів. По-перше, вони є інструментом страхування, адже у змозі подолати негативні зміни платіжного балансу, тим самим згладити негативний вплив на внутрішнє споживання та виробництво. По-друге, сформовані резерви дають можливість обмежувати коливання на валютному ринку шляхом здійснення інтервенцій, тобто рівень ефективності функціонування ринку можна покращити шляхом впливу на попит та пропозицію валюти. По-третє, резерви також можуть бути вагомим сигналом щодо надійності монетарної та валютної політики, особливо у формі публічного зобов'язання щодо забезпечення стабільності валютного курсу. Спроможність впливати на валютний курс шляхом інтервенцій також може пом'якшувати сподівання ринкових гравців щодо неочікуваних та значних змін валютного курсу та демотивувати спекуляції [1].

Тобто необхідність створення та підтримки золотовалютних резервів на оптимальному рівні зумовлена потребою у забезпеченні внутрішньої та зовнішньої стабільності грошової одиниці України, зовнішньоекономічної діяльності органів державного управління належною кількістю платіжних засобів; використанням валютних активів при покритті дефіциту платіжного балансу та в разі необхідності – забезпечення стабільності функціонування валютного та грошового ринків [11].

Останнім часом навколо золотовалютних резервів України виникає багато суперечливих питань, що пов'язано із відсутністю їх законодавчого регулювання, невизначеністю та надмірною ризикованістю їх структури, переоцінкою їх вартості та місцем зберігання.

Золотовалютні резерви як централізовані державні фінанси на сьогодні не мають системного втілення в законодавстві: недостатньо детально регулюються права та обов'язки посадових осіб щодо управління золотовалютними резервами, немає чіткого визначення достатності їх обсягу та оптимальної структури [7]. У зв'язку із цим важко адекватно оцінити коливання обсягів офіційних резервів України. Проте проаналізуємо достатність резервних активів за допомогою міжнародних методик. Спершу розглянемо обсяги та динаміку офіційних резервів України станом на 01.01.2008 – 01.01.2013 (рис. 1).

Відповідно до наведених даних обсяги офіційних резервних активів України нарощувалися до початку світової фінансової кризи і станом на 01.10.2008 було зафіксовано максимальне докризове значення у $37 530,21 млн. У пік кризи, за перше півріччя 2009 року, їхні обсяги зменшились на 32% до значення $25 392,55 млн. Із початку 2010 року золотовалютні резерви поступово нарощували обсяги до посткризового рівня, проте із кінця 2011 року, відповідно до офіційної статистики, резерви України невпинно зменшуються.

Зменшення відбувається у 2012 переважно через те, що влітку минулого року настав час повертати борги МВФ та відсотки за ними на суму $590 млн., а також Національний банк був змушений продавати валюту для НАК «Нафтогаз» для розрахунку за російський газ. Такі зміни викликали серйозне занепокоєння та численні дискусії, та ми з'ясуємо, чи дійсно обсяги офіційних резервних активів України досягли свого критичного значення.

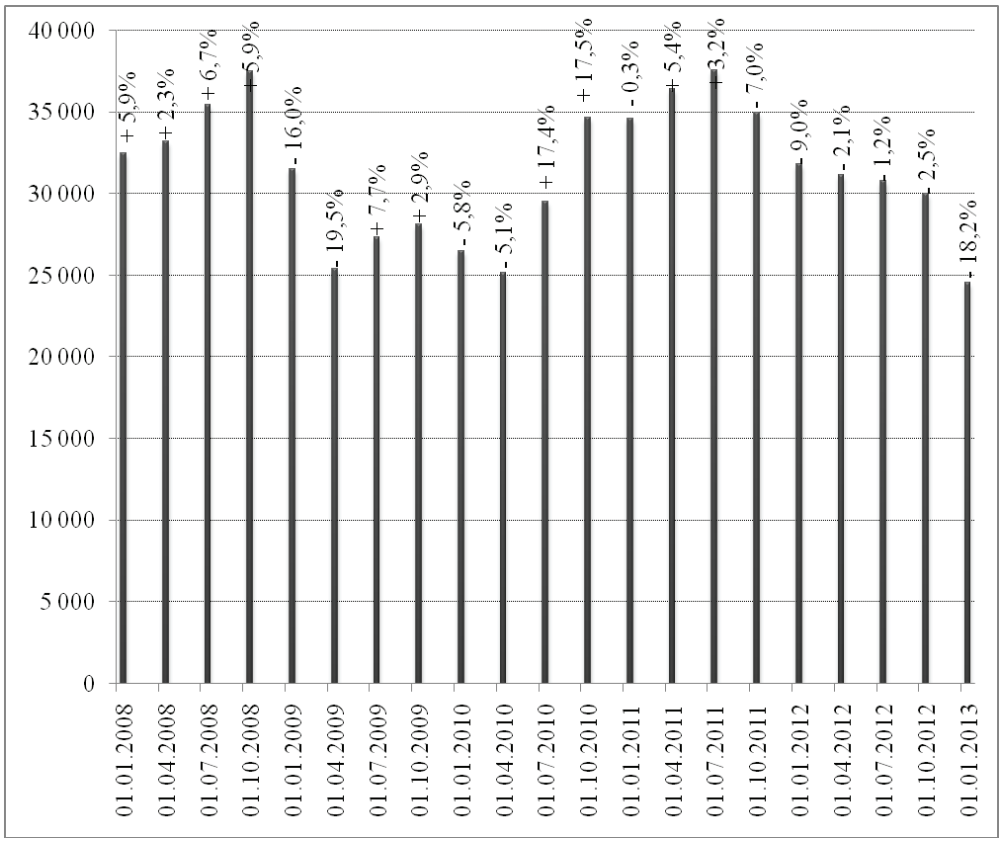



**Рисунок 1. Обсяги офіційних резервних активів України станом на 01.01.2008 – 01.01.2013, $ млн., та їх динаміка у відношенні до попереднього періоду**

*Джерело: складено автором за даними [13].*

У теорії фінансів існує поняття «коефіцієнт Ренді», згідно з яким обсяг золотовалютних резервів має становити не більше 30% державного бюджету. Відповідно до даної теорії обсяг золотовалютних резервів України становить у серпні 2012 року 59% державного бюджету. Натомість найбільш розвинуті країни Заходу тримають валютні резерви в мінімальних розмірах. Так, у 2012 році валютні резерви Німеччини становили $216 500 млн. (13% бюджету), Великої Британії – $82 410 млн. (7% бюджету), Франції – $166 200 млн. (11% бюджету), Італії – $158 900 млн. (14% бюджету) [4]. Дана теорія більш прийнятна для розвинених країн, а ось для країн, що розвиваються, необхідний розмір золотовалютних резервів визначають на рівні 50% від обсягу річного імпорту товарів. Обсяг імпорту України за січень–серпень 2012 року становив $48 089,8 млн., а резервні активи у серпні становили $30 000,8 млн. Звідси витікає, що Україна має навіть завищений обсяг резервів (62,38%).

Джерелами поповнення золотовалютних резервів є: купівля монетарного золота та іноземної валюти; отримання доходів від операцій з іноземною валютою, банківськими металами та іншими міжнародно визнаними резервними активами; залучення Національним банком валютних коштів від міжнародних фінансових організацій, центральних банків іноземних держав та інших кредиторів [5].

Відповідно до джерел поповнення золотовалютні резерви мають таку структуру: монетарне золото; спеціальні права запозичення (СПЗ); резервна позиція в МВФ; іноземна валюта у вигляді банкнот і монет або кошти на рахунках за кордоном; цінні папери (крім акцій), що оплачуються в іноземній валюті; будь–які інші міжнародно визнані резервні активи за умови забезпечення їх надійності та ліквідності [5]. Структуру та динаміку складових резервних активів України у 2010–2012 роках наведено на рис. 2.

Згідно із наведеними даними найбільшу частку золотовалютних резервів України становлять резерви в іноземній валюті (у середньому 94%), які виступають у формі:

1) залишків на кореспондентських та поточних рахунках банках інших країн, а також короткострокових банківських депозитів;

2) казначейських векселів, короткотермінових та довготермінових державних цінних паперів (ринкові ліквідні фінансові інструменти);

3) різноманітних боргових інструментів, які не обертаються на ринку та є результатом офіційних операцій певної країни з центральними банками та урядовими організаціями інших країн [9, с. 17].

Відповідно до офіційних даних НБУ валютна структура резервів (за групами валют) станом на кінець 2012 року (рис.

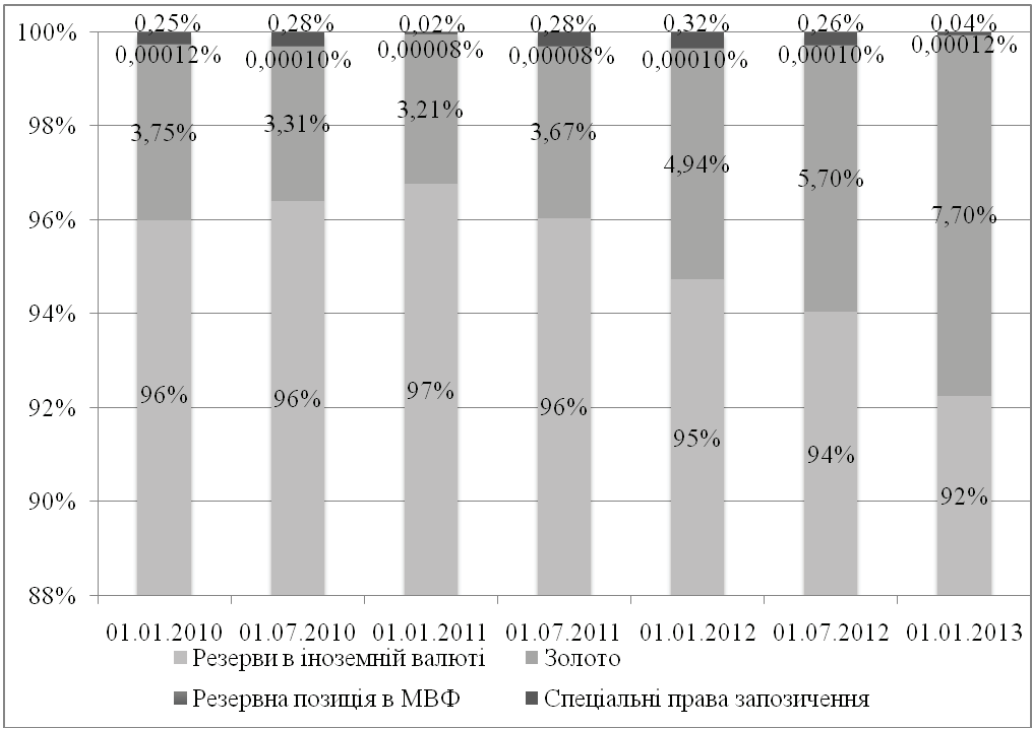



**Рисунок 2. Структура офіційних резервних активів України станом на 01.01.2010 –01.01.2013, %**
*Джерело: складено автором за даними [13].*

3) така: 94,23% становлять валюти, що входять до складу СПЗ, 5,77% резервів в іноземній валюті становлять валюти, що не входять до складу СПЗ. Виконавчою радою Міжнародного валютного фонду було затверджено порядок, відповідно до якого з 1 січня 2011 року кошик валют СПЗ складається із долара США, євро, британських фунтів та японської єни. Врахувавши той факт, що з перерахованих валют складається 94,23% валютних резервів України, можемо стверджувати, що структура даної статті портфелю занадто ризикова і потребує диверсифікації. Диверсифікація валютних резервів передбачає регулювання структури офіційних валютних резервів держави шляхом включення до їхнього складу різних іноземних валют і є важливим інструментом прямого впливу держави, що дозволяє управляти валютним ризиком країни і є особливо актуальним у періоди економічної нестабільності [12, с. 59].

Розглянемо динаміку офіційних курсів валют провідних країн світу відносно гривні станом на 01.01.2009 – 01.01.2013 (рис. 4).

Відповідно до наведених даних валюти, що входять до кошику СПЗ, мають досить нестабільну динаміку, впродовж аналізованого періоду спостерігаються різкі коливання, що вже доводить ненадійність зберігання резервів у даних валютах. Виключенням є долар США, що практично не змінює вартості з початку 2010 року. Та, незважаючи на це, він усе ще залишається найризикованішим у портфелі через внутрішній та зовнішній вплив різноманітних факторів на його курс. Відомо, що лідер–боржник серед країн світу – США вже знаходиться у стані технічного дефолту, адже ліміт державної заборгованості було вичерпано ще наприкінці 2012 року, а підвищення даного ліміту лише поглиблюватиме кризовий стан та негативно впливатиме на валютний курс.

В Україні ж високий курс долара тримається штучно, переважно через те, що невдовзі прийде час погашати чергову частину траншу МВФ. Із цього випливає, що спрогнозувати курс валюти, що на перший погляд видається стабільною, сьогодні вкрай важко, а тому і зберігати свої резерви у ризикових активах недоцільно.

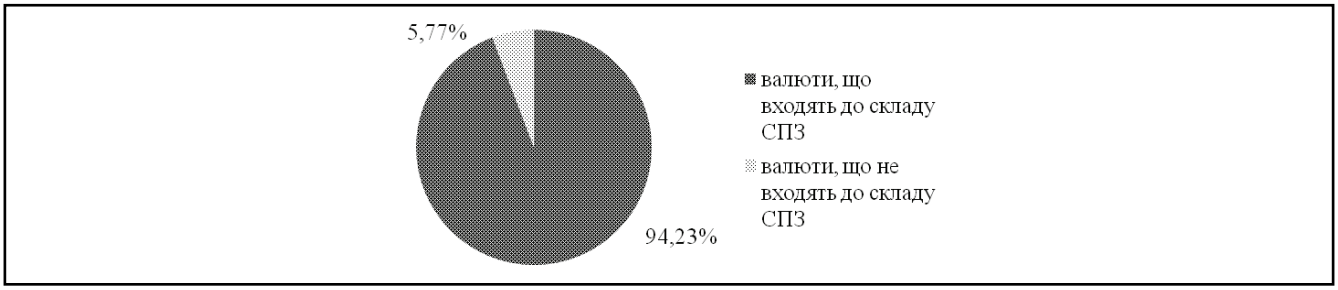



**Рисунок 3. Структура офіційних резервних активів України за групами валют станом на кінець 2012 року, %**
*Джерело: складено автором за даними [13].*

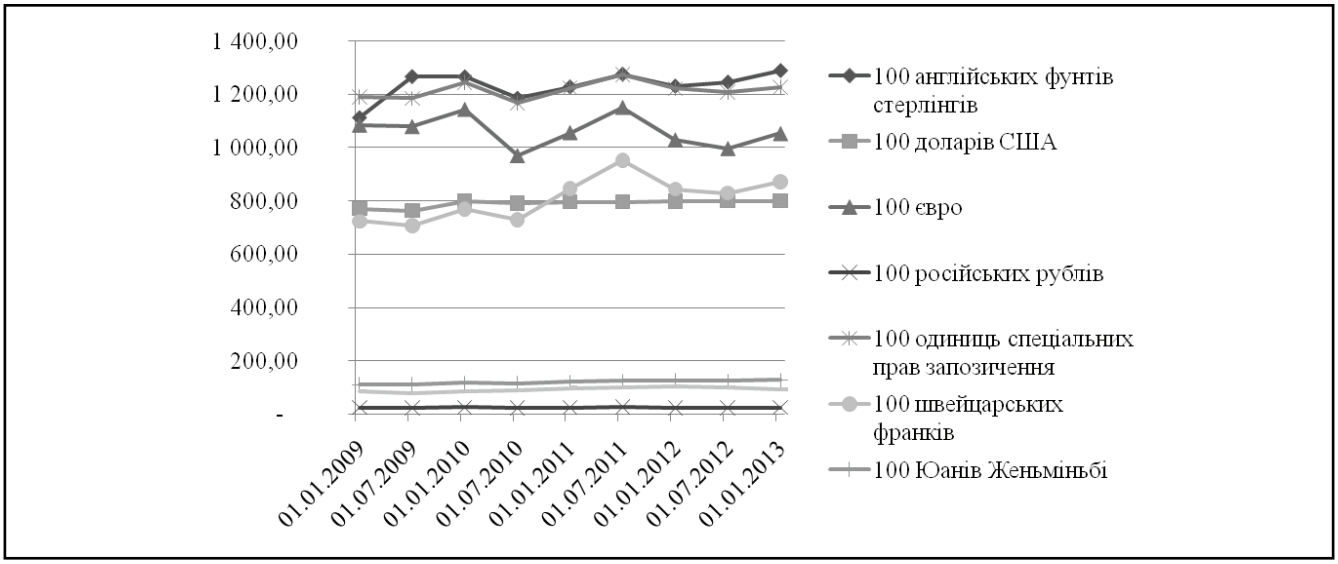



**Рисунок 4. Курси валют провідних країн світу відносно гривні, встановлені Національним банком України, станом на 01.01.2009 – 01.01.2013**

*Джерело: складено автором за даними [13].*

Виходячи із вищезазначеного можна зробити висновки, що частку валют, які входять до кошику СПЗ, потрібно скоротити, натомість збільшити частки резервів у більш стабільних валютах. На рис. 4 ми бачимо, що стабільними валютами є китайські юані, японські єни та російські рублі. На збільшення частки останніх у структурі офіційних резервних активів варто звернути особливу увагу, адже наразі Україна і Російська Федерація знаходяться у тісних партнерських відносинах, товарообіг між країнами становить приблизно третину загального товарообігу України (рис. 5) і є найбільшим у порівнянні із іншими країнами.

Окрім введення у структуру резервних активів зазначених валют деякі експерти пропонують також ввести у портфель валюти, що найменше постраждали від фінансової кризи, наприклад валюти Скандинавських країн.

Щодо частки золота у резервних активах України, то вона коливається у межах 5% і останні роки має динамічний приріст. На відміну від України питома вага золота у міжнародних активах іноземних країн є значно вищою. Так, наприклад, станом на кінець 2009 року частка золота золотовалютних резервів США становила 69%, Німеччини – 65%, Швейцарії – 29%, Європейського центрального банку – 20%, Великобританії – 15% [6, с. 18]. Варто також враховувати, що золото – достатньо стабільний, високоліквідний актив, ціна якого впродовж останніх років має позитивну динаміку, тому доцільно було б і надалі збільшувати його частку у портфелі резервних активів. Таким чином можна уникнути ризиків, пов'язаних із фінансовими кризами та обвалом деяких валют.

Резервна позиція в МВФ визначається як різниця між квотою України в МВФ та її внесками у національній валюті. У випадку, коли МВФ, проводячи свої операції, використовує гривню, її резервна позиція зростає. З рис. 2 видно, що резервна позиція України станом на 01.01.2008 до 01.01.2013 є досить слабкою і коливається у межах 0,00008% – 0,0012% [6, с. 19].

Основним джерелом поповнення золотовалютних резервів є інтервенції центрального банку на валютному ринку. Таким чином, обсяги та структура золотовалютних резервів залежать від:

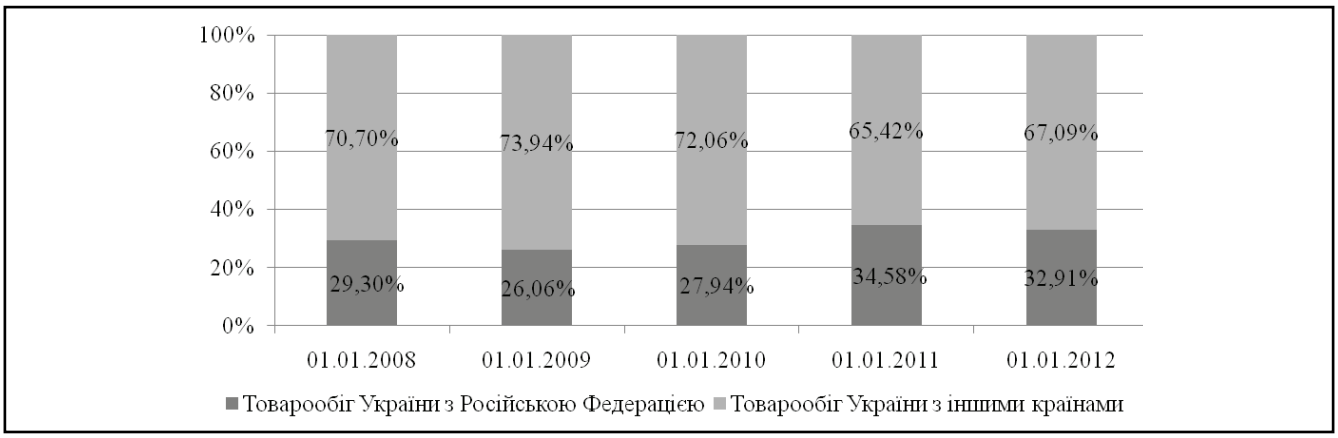



**Рисунок 5. Товарообіг України із Російською Федерацією у структурі загального товарообороту країни станом на 01.01.2008 – 01.01.2012, %**

*Джерело: складено автором за даними [6].*

1) рівня експортної орієнтованості економіки країни, тобто від того, яке значення в економічній системі відіграє зовнішній сектор економіки;

2) орієнтирів монетарної політики, що включають характеристики монетарного устрою (експліцитного або імпліцитного), запровадженого в країні;

3) рівня стабільності національної економіки та банківської системи, що потребує дотримання оптимального значення найбільш важливих макроекономічних показників – інфляції, зовнішнього боргу, темпів росту реального ВВП тощо;

4) орієнтації країни на участь у міжнародних фінансових ринках [2].

Цілком можливо, що сьогодні заявлена вартість резервних активів України може не відповідати реальній дійсності через відсутність детальної інформації про структуру резервів та сумнівне їх місцезнаходження. Відомо, що значна частина золотовалютних резервів України (близько 70%) довгий час зберігалася в неліквідних цінних паперах американських інвестиційних банків BearStearns, LehmanBrothers, MerrillLynch, GoldmanSachs і MorganStanley та іпотечних агенцій FannieMae і FreddieMac, які стали жертвами фінансової кризи 2009–2010 років. Крім того, значна частина іноземної валюти також була розміщена на депозитах американського банку–банкруту LehmanBrothers. Негативним є також слабкий юридичний супровід розміщення резервів, адже українська сторона повністю погоджується на вимоги приймаючої сторони та більшою мірою підпорядковується іноземному законодавству. За офіційними даними, з початку 2012 року Національний банк аналізує законодавства Німеччини, Франції, Голландії, Швейцарії, Австрії, Австралії та Канади на предмет розміщення в цих країнах золотовалютних резервів НБУ. Про невідповідність реального розміру золотовалютних резервів заявленому свідчить також надмірна залежність України від зовнішніх запозичень, зокрема від кредитів МВФ.

**Висновки**

Отже, сучасний стан економіки, а також розвиток глобалізаційних та інтеграційних процесів зумовлюють наявність таких елементів, які б захищали економіку від негативних зовнішніх факторів. Одним із найважливіших елементів сьогодні є офіційні резервні активи України.

Вивчивши сучасні проблеми їхнього формування та використання, можемо стверджувати, що найпершим і найголовнішим кроком до оптимізації золотовалютних резервів нашої держави є встановлення їх оптимального розміру, щоб вони не обтяжували національну економіку великим обсягом заморожених активів, при цьому забезпечували фінансову стабільність. Важливо також переглянути структуру резервів, зменшити кількість ризикових активів, замінивши їх надійнішими ліквідними активами, переоцінити їх вартість, щоб оперувати реальними даними та слідкувати за ефективністю їх розміщення. Крім того, необхідно розробити законодавство, яке б чітко регулювало обсяги резервних активів. Для ефективного формування, управління та диверсифікації офіційних резервів України ще однією необхідною умовою є наявність прозорого інформування суспільства щодо дій НБУ в цій сфері.

**Список використаних джерел**

1. Адекватність офіційних резервів в Україні: аналіз та рекомендації [Електрон. ресурс] // Мовчан В., Кірхнер Р., Джуччі Р. – Режим доступу: http://www.ier.com.ua/ua/publications/policy_briefing_series/?pid=1838– Назва з екрана.

2. Арбузов С.Г. Банківська енциклопедія / С.Г. Арбузов, Ю.В. Колобов, В.І. Міщенко, С.В. Науменкова. – К.: Центр наукових досліджень Національного банку України: Знання, 2011. – 504 с.

3. Бєляєв Д.О. Оптимальний обсяг золотовалютних резервів України [Електрон. ресурс] // Економічний простір. – 2009. – №23/2. – Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/ Ekpr/2009_23/2/bekyaev.pdf. – Назва з екрана.

4. Дзюблюк О.В. Валютна політика: підручник / О.В. Дзюблюк // – К.: Знання, 2007. – 422 с.

5. Закон України «Про Національний банк України» від 20.05.99 №679–XIV // Відомості Верховної Ради України (ВВР). – 2012. – Ст. 1 [зі змінами та доповненнями] [Електрон. ресурс] // Верховна Рада України: [сайт]. – Режим доступу: http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/679–14/print 1346690327364848. – Назва з екрана.

6. Зовнішньоекономічна діяльність [Електрон. ресурс] // Державна служба статистики України: [сайт]. – Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua/. – Назва з екрана.

7. Ковальчук Н.І. Золотовалютні резерви в контексті національної безпеки: проблеми законодавчого регулювання // Н.І. Ковальчук. – Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/naukma/law/2008_77/19_ kovalchyk_ni.PDF. – Назва з екрана.

8. Козловський Р. Світові тенденції акумуляції та використання міжнародних золотовалютних резервів / Р. Козловський // Галицький економічний вісник. – 2010. – №2(27). – С. 11–17.

9. Кульчицький М., Жмурко Н. Роль золотовалютних резервів у валютній системі держави // Формування ринкової економіки України. – 2012. – №26, частина 2. – С. 15–22.

10. Кучеренко С.А. Критерії адекватності міжнародних резервів Національного банку України / С.А. Кучеренко // [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Vchu/N152/N152p124–131.pdf

11. Матіос А., Ковальчук А. Формування й застосування золотовалютних резервів в Україні та світі [Електрон. ресурс] // А. Матіос, А. Ковальчук. – Режим доступу: http://ru.tsn.ua/analitika/shchodo–formuvannya–i–zastosuvannya–zolotovalyutnih–rezerviv–v–ukrayini–ta–sviti.html. – Назва з екрана.

12. Науменкова С.В. Валютне регулювання: навч.–метод. посіб. / С.В. Науменкова, К.Ф. Черкашина. – К.: ЦП «Компринт», 2013. – 155 с.

13. Статистичний бюлетень Національного банку України [Електрон. ресурс] // Національний банк України: [сайт]. – Режим доступу: http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/category?cat_id=57897. – Назва з екрана.

УДК 33.05–044.372:339.727

Н.О. ГАЛЕНКО,
аспірант кафедри міжнародних фінансів, Київський національний економічний університет ім. В. Гетьмана

# Причини зародження економічних кризових явищ та їхній вплив на міжнародний фондовий ринок

*У статті розглянуто питання зародження економічних криз, причини їхнього виникнення та вплив кризових явищ на міжнародний фондовий ринок. Проаналізовано особливості сучасного міжнародного фондового ринку.*

***Ключові слова:*** *міжнародний фондовий ринок, світовий фондовий ринок, криза, кризові явища, виникнення економічних кризових явищ, причини економічних кризових явищ.*

*В статье рассмотрены такие вопросы: зарождение экономических кризисов, причины их возникновения и влияние кризисных явлений на международный фондовый рынок. Проанализированы особенности современного международного фондового рынка.*

***Ключевые слова:*** *международный фондовый рынок, мировой фондовый рынок, кризис, кризисные явления, возникновение экономических кризисных явлений, причины экономических кризисных явлений.*

*In this article include: the emergence of economic crises, their causes and the impact of the crisis on the international stock market. The features of the contemporary international stock market.*

***Keywords:*** *international stock market, world stock market, the crisis, the emergence of the economic crisis, the causes of the economic crisis.*

***Постановка проблеми.*** Для аналізу перспектив розвитку фондового ринку в економічній літературі існує два підходи: на світовому і на національному рівнях. Перспективи розвитку міжнародного та національних фондових ринків обумовлені й залежать від того, як будуть складатися умови, які породжує глобальна економічна криза, чи навпаки, як стримують або нейтралізують гострі прояви кризових явищ.

***Аналіз досліджень та публікацій з проблеми.*** Причини, що породжують кризу і можливі перспективи економічної кризи та післякризові ситуації на фондових ринках, розглядаються в економічній літературі по–різному, з позицій різних методологічних підходів. Серед великої кількості західних економістів, які зробили вагомий внесок у розроблення теорії економічних криз, слід назвати: Ш. Гефферман, А. Грінспен, К. Кіндлебергера, Ф. Мишкіна, Д. Сакса, Д. Сорнетте, М. Фабер, А. Шварц, а також серед українських – О. Барановського, В. Геєця, А. Чухно та інших.

На основі викладеного можна сформулювати ***мету статті***, яка полягає в дослідженні причин виникнення сучасної світової економічної кризи, аналізі особливостей та впливу кризових явищ на міжнародний фондовий ринок.

***Виклад основного матеріалу.*** Однією з головних причин глобальної фінансової кризи вважається причина, пов'язана з виникненням так званих бульбашок.

«Бульбашка» визначається як період часу, що почався з позначеного мінімуму до значного максимуму, або характеризується тривалим зростанням цін із наступним крахом чи значним падінням [2, с. 281].

Д. Сорнетте звертає увагу на те, що крах фінансового ринку не є однозначним результатом «бульбашки», він може бути охарактеризований своєю нормою небезпеки, тобто ймовірністю в одиницю часу, що крах трапиться в наступний момент, якщо цього ще не сталося. Оскільки крах не є якимось певним детермінованим результатом процесу роздування фінансової «бульбашки», для інвесторів розумно залишатися на ринку, якщо більш висока норма її зростання компенсує їм ризик катастрофи, оскільки існує кінцева і відмінна від нуля ймовірність «м'якої посадки», тобто досягнення зникнення «бульбашки» без краху [2, с. 37].

Існує думка, що економічна «бульбашка» (спекулятивна «бульбашка» чи спекулятивна манія) є трендом зростання ціни, яка істотно відрізняється від ціни властивої. Властива ціна є теоретичною величиною, побудованою на відображенні вартості майбутніх доходів [1]. А Д. Сорнетте підкреслював, що роздута ціна може виявитися спекулятивною «бульбашкою», якщо очікування зростання нереалістичні (що, звичайно, легко помітити постфактум, але не є очевидним на піку спекулятивної активності) [2, с. 35].

У Словнику з економіки і фінансів під «бульбашкою» розуміється кон'юнктура ринку, за якої вартість цінного паперу чи товару піднімається до рівня, що не має об'єктивної ринкової основи, а під «теорією бульбашок» – теорія, згідно з якою курсова вартість цінних паперів часто сильно перевищує їх реальну вартість [4].

Зазначається також, що «економічна бульбашка» (economic bubble) (що інколи зветься «спекулятивною бульбашкою», «ринковою бульбашкою», «ціновою бульбашкою», «фінансовою бульбашкою») – це «торгівля великими обсягами товару за цінами, що істотно відрізняються від істинних цін». Як правило, ситуація характеризується ажіотажним попитом на якийсь товар, у результаті чого ціна на нього значно зростає, що, своєю чергою, викликає подальше зростання попиту. При цьому існують гіпотези, що розглядають виникнення

 © Н.О. ГАЛЕНКО, 2013

«економічних бульбашок» як наслідок невизначеності дійсної вартості, результат спекуляцій чи випадок обмеженої раціональності. Є й гіпотеза, що «бульбашки» врешті-решт виникають у результаті цінового зговору чи інституалізації ринку капіталу. Для зазначених гіпотез, однак, відомі випадки виникнення «бульбашок», що заперечують їх головні постулати. Окрім того, на відміну від справжніх мильних бульок «цінові бульбашки» на активи важко проткнути. Ціни в економічній «бульбашці» часто хаотично флуктують і не можуть бути визначені виключно за співвідношенням попиту і пропозиції. Коли «бульбашка» розвивається на ринку капіталу, вона зветься «біржовою бульбашкою» [3].

У цьому зв'язку слід зазначити, що наслідування в середовищі трейдерів і прояв їх стадної поведінки спричиняють не лише виникнення «спекулятивних бульбашок» зі стрімким зростанням завищених цін і можливим крахом на фінансових ринках, а також і «антибульбашок» з уповільненням і девальвацією ринку після досягнення ним рекордних висот [10].

Анатомія фінансової «бульбашки» свідчить про те, що вони виникають і класифікуються за ступенем масштабності охоплення ринків різних інвестиційних активів. Фінансові «бульбашки» можна розглядати як макро- і міні-манії. Під міні-манією слід розуміти спекулятивну «бульбашку», сплеск якої не веде до масштабних економічних наслідків [7, с. 134]. При міні-манії повністю обрушуються тільки найпопулярніші сектори, які привертали найбільшу увагу засобів масової інформації і спекулянтів. Більшість акцій, що показували кращий результат під час міні-манії, і велика частина нових випусків, розміщених під час буму, або повністю зникають, відходять у забуття, або довго не досягають своїх висот часів манії. Однак після колапсу індекси відновлюються і пробивають попередні максимуми [7, с. 158]. На відміну від спекулятивних «бульбашок» міні-манії, або мікробульбашки, макробульбашки охоплюють поряд із ринком акцій й інші ринки, при цьому на цих ринках спостерігається різке зростання цін, як правило, пов'язаних зі спекулятивними операціями.

Різке зростання цін на сегменті при цьому змінюється різким падінням фондового ринку. При цьому глибина падіння може становити 30–50% протягом декількох тижнів або декількох місяців. Падіння фондового ринку на 30–40% означає не що інше, як переоцінку реальної вартості акцій та інших цінних паперів приблизно на 43–77% у порівнянні з колишнім рівнем. Так, у період 2000–2003 років здування інтернет-бульбашки призвело до падіння індексу S&P (Standard & Poor's, США) на 50%. Зазначена ситуація на фондовому ринку свідчить про «ірраціональне порушення фондового ринку». Про це писав А. Грінспен та інші зарубіжні економісти, аналізуючи ситуацію, яка склалася на світовому фондовому ринку в період 2007–2008 років [8].

Поряд із зазначеними критеріями надування фінансових «бульбашок» на фондовому ринку слід враховувати і якісні зміни поведінки економічних агентів на фондовому ринку, які прагнуть якомога швидше позбутися від грошей і тим самим сприяють різкому збільшенню швидкості обігу грошей. При цьому явно спостерігається спроби намацати– наскільки глибоко можливе падіння цін і як поведуть себе ціни після падіння. Можливі два варіанти: у першому випадку ціни після падіння можуть відновитися, і це свідчить про тимчасове скорочення ліквідності або про падіння ціни нижче фундаментальної вартості. У другому випадку падіння цін на фондовому ринку (фондового індексу) може бути без подальшого швидкого відновлення, що свідчить про наявність фінансової «бульбашки» на фондовому ринку та намічаються ознаки її здування.

На думку М. Фабера, другий варіант поведінки цін може складатися таким чином, що за різким зростанням ціни може тут же слідувати різке падіння, а попередні рівні цін ніколи не будуть досягнуті або досягаються дуже нескоро (через 10, 20 і більше років) [7, с. 151]. Різке зростання цін ss подальшим їх падінням, при якому колишній рівень ціни не досягається взагалі або можливе досягнення за досить тривалий період, що є характерною ознакою фінансової «бульбашки» на фондовому ринку, причому фінансова «бульбашка» діагностується в цьому випадку тільки під час її здування.

Відтак, слід шукати ознаки, що дозволяють діагностувати наявність фінансової «бульбашки» на момент її зародження на фондовому ринку.

Існує ряд ознак, які слід враховувати при діагностиці фінансової «бульбашки». До них насамперед належить різке зростання цін на фондовому ринку, протягом якого фінансовий ринок починає більше впливати на реальну економіку і в результаті чого змінюється характер взаємодії реального і фінансового секторів економіки.

У сучасних умовах можуть створюватися такі умови в економіці, коли у фінансовому секторі прибуток забезпечується без взаємодії з реальним сектором економіки. Прибуток на фінансовому ринку зростає за рахунок деколи нелегітимних операцій банків із валютою, цінними паперами, похідними фінансовими інструментами. У зв'язку з цим швидке зростання оборотів на фінансовому ринку, і в тому числі на фондовому ринку, не завжди супроводжується зростанням фінансових активів на відміну від реального сектору економіки, де створюється вартість реальних активів. У результаті операцій з деривативами на фондовому ринку України номінальна вартість базових активів його виросла по відношенню до ВВП за останні 20 років у десятки разів. Це свідчить про прискорене зростання фінансового сектору порівняно з реальним сектором економіки, і взаємодію реального і фінансового секторів економіки слід розглядати більшою мірою не як результат конвергенції, а навпаки – дивергенції. Зміна характеру взаємодії фінансового та реального секторів економіки сприяє реалізації та зростанню активності спекулятивних операцій, появі інвесторів – непрофесіоналів на фондовому ринку і відмові в період буму зростання цін на фондовому ринку від традиційних методів оцінки активів на фондовому ринку.

Отже, другим найважливішим критерієм надування фінансової «бульбашки» на фондовому ринку є зростання фінансових пірамід у зв'язку з різким збільшенням інвесторів, схильних до спекулятивних операцій. У результаті чого число спекулятивних операцій зростає значно, що, своєю чергою, обумовлює і відхід від традиційних методів оцінки активів, і перевагу ринкових методів оцінки. Активізація спекулятивних операцій сприяє перетіканню з реального сектору засобів у фінансовий сектор, насамперед на фінансові та фондові ринки.

Таким чином, третьою ознакою формування фінансових бульбашок є концентрація фінансових активів на фондовому та фінансовому ринках, внаслідок перекачування цих активів з реального сектору економіки, а також шахрайства на фондовому та фінансовому ринках. Своєю чергою, концентрація фінансового капіталу на фондовому ринку веде до появи нових інвестиційних фондів і компаній, що впливає на якість розміщуваних цінних паперів на фондовому ринку. Інвестиційний бум сприяє створенню великої кількості інвестиційних компаній та інвестиційних фондів, а отже і збільшенню нових випусків акцій.

Окремою ознако можна виділити масове залучення до процесу інвестування інвесторів непрофесіоналів. Так, у період «тюльпаноманії» (1634–1637) тюльпанами спекулювали аж ніяк не на Амстердамської біржі, а дрібні ремісники, які захотіли швидко збагатитися на торгівлі квітами [Mackay. «The Tulipomania», Chapter 3, 1841]. Те ж відбувалося й під час недавніх «бульбашок», наприклад – інтернет–буму. До моменту краху акцій їх більша частина була перекладена з портфелів професіоналів у портфелі звичайних фізичних осіб. Так, відомо, що хоча на момент краху в березні 2000 року частка інтернет–акцій у загальному обсязі ринку становила 4,38%, а їхня частка в портфелях пайових фондів – тільки 2,3% [11].

П'ятою ознакою фінансової «бульбашки» можна визнати погіршення якості розміщення акцій з огляду на різке збільшення елементів зростання числа економічних суб'єктів на фондовому ринку зважаючи на залучення інвестиційних фондів і компаній на фондовий ринок.

Шостою ознакою можна вважати посилення інформаційної асиметрії на фондовому ринку, що забезпечує різне ставлення суб'єктів ринку до негативної та позитивної інформації й сигналів небезпеки і ризиків.

Сьомою ознакою надування фінансового пузиря є зростання лише окремих сегментів на фондовому ринку. На фондовому ринку ціни зростають на окремі акції або невелику кількість акцій, у результаті чого зростає індекс. Ознаки, що дозволяють діагностувати фінансовий пузир, дають можливість аналізувати ситуацію на фондовому ринку і прогнозувати можливі майбутні явища на фондовому ринку й тенденції його розвитку. Зазначені ознаки дозволяють діагностувати надування фінансових «бульбашок», як на національних фондових ринках, так і на світовому фондовому ринку, а також визначати їх взаємодію.

До ознак надування можна ще віднести різке зростання цін акцій у перший день котирування в порівнянні з ціною розміщення, що виявляється ознакою надмірної спекуляції, яке вперше помітив М. Фабер [7, с. 150–552].

Поряд із теорією надування фінансових «бульбашок», що визначає тенденцію розвитку фондового ринку, існує інший, протилежний погляд, що визначає майбутні тенденції розвитку фондового ринку. Воін ґрунтується на запереченні фінансових «бульбашок» і базується на основних методологічних постулатах чиказької школи неоконсервативного типу.

На думку сучасного лідера Чиказької школи Ю. Фами, фінансових бульбашок немає в природі, а ринок під час кризових явищ демонструє свою ефективність. Згідно з його гіпотезою «ціни фінансових активів точно відображають всю наявну інформацію про фундаментальні показники». Представників Чиказької школи відрізняють антикейнсіанські позиції і заперечення державного втручання в економічні процеси. Заперечення фінансових «бульбашок» сучасними представниками Чиказької школи ґрунтується на неконсервативних постулатах, які обґрунтовують, що ціни акцій зазвичай знижуються напередодні рецесії і безпосередньо під час економічного спаду.

Заперечення можливості появи «бульбашок» базується у Ю. Фами на таких передумовах: діагностиці фінансового пузиря, його наявність на фондовому ринку, або на кредитному ринку, або на будь–якому іншому сегменті фінансового ринку можливе лише після його здування, тобто заднім числом [6]. При цьому основним критерієм діагностування зводиться до виявлення різкого зростання цін активів, далеко що йдуть від фундаментальних економічних показників; феномен фінансової «бульбашки» повинен бути б передбачуваний, а появу фінансових «бульбашок» передбачити не можливо; фінансова криза була породжена рецесіями, які супроводжувалися падінням цін на житло у всьому світі, що призвело до фінансового колапсу іпотечного ринку. Рецесії відбилися на фінансовій системі й призвели до зниження вартості активів; спроба уряду виправити становище банків – прояв їх безпеки і боязні перед населенням та бажання будь–яким способом стабілізувати фінансове становище банків. Однак ці дії уряду економічно недоцільні, оскільки банкам треба було дати можливість розоритися, а їх хороші активи служили б іншим банкам, допомагаючи їм тим самим з часом відновитися. У рамках економічної доцільності ринковий механізм санує ринок цінних паперів, фінансовий ринок у цілому і позбавляє від неефективних фінансово–кредитних і банківських структур. З метою уникнення ризику і нарікань з боку населення уряд США вчинив неправильно. Ринки хороші в плані ефективного розподілу ресурсів, а банки–банкрути після скупки хороших активів іншими банками змогли б продовжити свою діяльність.

Рецесія породила фінансовий колапс іпотечного ринку, сприяла тому, що ринок другорядних облігацій виявився паралізованим. На відміну від існуючого думки, що кредитній

кризі передувала рецесія, представники Чиказької школи вважають, що рецесія спровокувала фінансову кризу, але не кредитну. Доказом останнього є висока варіація дохідності акцій на ринку, яка за рік збільшилася до 60%, а індекс волатильності в середньому становив близько 60%. При такій ситуації нові кредити можуть видаватися на невеликий термін, до тих пір, поки волатильність не знизиться. Високий індекс волатильності пояснюється коливанням економічної активності, природа останньої поки–що практично не вивчена. Волатильність акцій впливає на волатильність цін на фінансовому ринку, у зв'язку з чим облігації не є надійним інструментом фінансування.

Фінансовий ринок у цілому і ринок цінних паперів зокрема сприяє раціональному розподілу ресурсів та продуктивному інвестуванню, однак процес інвестування в останні десять років йшов інтенсивно в різних секторах економіки. Величезні інвестиції вкладалися в нерухомість, обсяг корпоративних інвестицій досить великий, причому заощадження та інвестиції не завжди кореспондувати між собою в різних країнах. Наприклад, Китай багато зберігав, у той час як в США витрачали капітал. У результаті зростання обсягів інвестування знижується вартість активів, що веде до рецесії. Початок рецесії означає, що цьому передувало величезне інвестування, проте заздалегідь це не передбачити. Про формування «бульбашки» на ринку житла в 2004–2005 років свідчив Р. Шиллер, однак, на думку представників Чиказької школи, пузир не може виникнути на ринках усіх активів одночасно, і версія про те, що пузириться весь ринок, – неможлива. На відміну від Ю. Фама Річард Познер, що також входить до Чиказької школи, вважає, що фінансова криза та рецесія кинули серйозний виклик чиказькій економічної теорії, і саме фінансова система потягнула вниз реальну економіку, а не навпаки. Ю. Фама не поділяє цей погляд і стверджує, що завдяки фінансовому розвитку, що активно відбувається з 1980–х років, прискорилося зростання світового добробуту в розвинених країнах і країнах, що розвиваються. Цьому сприяв розвиток міжнародних фінансових ринків та впровадження більш досконалих методів трансформації заощаджень в інвестиції. Невдалі фінансові інновації, що послужили початку кризи, не можуть перекреслити досягнуте світове добробут за попередні 30 років, з одного боку, а з іншого – серйозною проблемою в даний час є, на думку Ю. Фами, проблема «компаній занадто великих, щоб впасти», у фінансовому секторі й втручання держави заради порятунку всякий раз, коли виникає кризова ситуація. Це може спонтанно призвести до негативного відбору тих компаній, коли виживають найгірші.

Самозбереженням і порятунком великих компаній у фінансовому секторі, або реальному секторі економіки, має стати переважання власного капіталу. Велика частка зайнятих коштів у структурі капіталу компанії сприяє банкрутству, оскільки велике боргове навантаження. Банкрутство фінансових інститутів уряду США, наприклад, не допускається через великі транзакційні витрати та через бажання уникнути ризиків з остраху того, що коли держава не буде поспішати на допомогу банкам й іншим фінансовим компаніям і дозволить їм збанкрутувати, то фінансова система країни потерпить крах.

Заперечення державного втручання в економічну діяльність базується у представників Чиказької школи на тому, що політичні лідери, які перебувають при владі, є індивідами, що діють у своїх інтересах. Втручаючись в економіку, уряд не може програти незалежно від витрат держави, хоча згідно з економічною доцільністю та правилами ринку виручка має покривати витрати. Для дії уряду таких обмежень немає. Другим приводом для заперечення державного втручання в економіку і в порятунок великих фірм є те, що часто фірми, компанії завжди знайдуть спосіб обійти регуляторів й знайдуть спосіб обійти те, що відповідає букві закону, а не його духу. Нарешті, в число регуляторів у системі уряду неможливо залучити найталановитіших людей, що тяжіють до свободи творчості та самореалізації.

Гіпотеза ефективності ринків, запропонована Чиказькою школою, полягає в тому, що обіграти ринок не можна. Періоди високої прибутковості змінюються періодами низької прибутковості. Очікувана прибутковість акцій представлена ціною, тобто тією ціною, яка вимагається інвесторами за прийняття ринкового ризику. Прибутковість акцій як будь–яка ціна має змінюватися. При цьому ці зміни можуть бути передбачуваними і непередбачуваними. Прибутковість ринку в цілому, на думку Ю. Фами, непередбачувана. Очікувана прибутковість акцій змінюється з часом, і для вимірювання цієї зміни потрібна або хороша змінна для відстеження неприйняття ризику, або наявність хорошої моделі, але останньої поки немає. Розвиток поведінкової економіки, безумовно, впливає на погляди представників Чиказької школи.

Поряд із поглядом представників Чиказької школи на очікування зниження цін на цінні папери і зниження цін як результату глобальної фінансової кризи існує й інший погляд – Г. Кальво, відомого фахівця в галузі макроекономіки. Він вважає, що зниження цін на ринках товарів веде до майбутньої інфляції. Ця теза висловлена у відповідь на тезу П. Кругмана та М. Вольфа. На думку Г. Кальво, різкий зліт цін на нафту, метали, продукти харчування важко пояснити на тлі зростання темпів світового економічного зростання. Зростання цін на зазначені товари супроводжується великими темпами трансакцій на форвардних ринках [9]. Хоча деякі аналітики звинувачують у фінансовій кризі багато в чому спекулянтів на фондовому ринку, і насамперед на ринку цінних паперів, але в багатьох країнах спекулянти визнані персоною нон грата й ціни на товари зростають. Вибуховий стрибок цін – результат сучасної глобальної фінансової кризи, який асоціюється з великим надлишком ліквідності в окремих країнах, які не відносяться до «Великої сімки», та низькими процентними ставками, що встановлюються центральними банками країн «Великої сімки». Вибух цін слід розглядати, на думку Г. Кальво, як го–

ловний індикатор майбутньої інфляції [9]. Стимулом для накопичення запасів виступають низькі процентні ставки банків особливо в США, а також зростання кількості незалежних фондів підтримки. Sovereign wealth funds (незалежні фонди підтримки) були створені для того, щоб висвітити структуру державної підтримки високоліквідних активів, які стають більше ризикованими досить повільно, але й більш прибутковими інвестиційними проектами.

Спроба звільнитися від ліквідності – означає переведення грошей у капітал, і це можливо при підвищенні цін. Низькі і мінливі ставки банківських відсотків призводять до скорочення попиту на казначейські векселі, що, своєю чергою, веде до експансії пропозиції грошей.

Г. Кальві, також дає свою оцінку сучасній кризі й причинам її зародження. На його думку, одним із фундаментальних і загальновизнаних пояснень сучасної кризи полягає в тому, що ринки, які розвиваються з великими активами, поглинають міжнародні резерви на базі низьких відсоткових ставок банків, а також у зв'язку зі слабким фінансовим регулюванням [9].

Причиною кризи на сучасному етапі є певне продовження азіатсько–російської та української кризи, що виникла в 1997–1998 роках, яка показала, як, економічно розвиваючись, держави, що вступили на шлях ринкової економіки, прагнули використовувати переваги міжнародних грошових резервів із метою захисту своїх національних фінансових систем без співпраці з Федеральною резервною системою (МВФ). Така політика стала називатися політикою «неомеркантилізму». Коли попит на міжнародні резерви зростає, федеральні фонди можуть публікувати свої пропозиції або знижувати політику процентних ставок банків.

Зростання попиту на міжнародні резерви супроводжується зниженням відсоткових ставок і пропозицій резервних грошей, тим самим забезпечуючи так званими квазігрошима. Таке зниження посилюється за рахунок слабого фінансового регулювання та вибухом системної кризи. Квазігроші створюються при генеруванні можливого деномінування грошей. Наприклад, банківські депозити – це клас квазігрошей, які мають більш коротку зрілість, ніж активи банку, що вони тримають. Але грошові забезпечення вимагають таких депозиторів, які переводять у готівку свої депозити одночасно. Якщо звістки поширюються, що депозитори намагаються перевести в готівку, то, як наслідок, банки банкрутують, що й було головним мотивом створення центральних банків. Нові фінансові інструменти були застраховані банками, і в період системної кризи вони можуть звертатися в центральні банки. За цих обставин гроші відповідають за страхові контракти і виступають проти матеріалізації квазігрошей. Проте центральні банки виступають у ролі колапсу, тому страхові угоди були активовані і не було резервів для їх забезпечення.

Кредитоспроможність квазігрошей була втрачена, а фінансова система опинилася в ситуації, коли забезпечення квазігрошима лопнуло. Таким чином, зростання попиту на міжнародні резерви супроводжується низькими відсотковими ставками в США і слабким фінансовим регулюванням, що призвело до створення квазігрошей і самонакопичення банків, ліквідності капіталу, розбудові сил дефляції цін.

Для реального сектору це означає, що кредити не гарантуються до повернення: завдяки кризі кредитні лінії (flours) були структуровані, проте втратили своє призначення; дефляція цін могла дати поштовх для боргової дефляції і поширити банкрутство. Швидка зупинка кредитних ліній безпосередньо вплинула на реальний сектор, урізав фінанси приватного сектора, що вплинуло на інвестування і зайнятість населення. Зупинка кредитних ліній дала поштовх до зміни в реальних цін. Зросли борги, але вони були наслідком руйнування квазігрошей, а не запозичення.

Г. Кальво у своїй статті пропонує ФРС та іншим країнам для полегшення наслідків кризових явищ не знижувати центральними банками процентні ставки, а вдатися до кількісного ослаблення, включаючи цільову підтримку постраждалих секторів.

Пропозиція Г. Кальво – починати політику кількісного обмеження вже при процентних ставках, що відповідає довгостроковому рівню повернення капіталу та довгостроковій безризиковій процентній ставці. Це дасть змогу знизити вплив політики ФРС на країни, що розвиваються, і стабілізувати ситуацію в глобальній фінансовій системі.

**Висновки**

У статті досліджені причини зародження економічних криз та їхній вплив на міжнародний фондовий ринок. Так, в економічній літературі причини зародження кризових явищ розглядаються неоднозначно, особливо це стосується причин сучасної глобальної фінансової кризи. Група зарубіжних економістів, що розділяють кейнсіанські позиції, розглядають як головні причини глобальної фінансової кризи виникнення фінансових «бульбашок». Інша група економістів поділяє погляди монетаристів і базується на методологічних постулатах Чиказької школи. Вони заперечують наявність фінансових «бульбашок» на фондових ринках, а причиною фінансової кризи в глобальному масштабі вбачають рецесію та недостатню ефективність фондового ринку. Новаційне трактування причин зародження сучасної фінансової кризи висловлено відомим фахівцем у галузі макроекономіки Г. Кальві. На його думку, одним із фундаментальних і загальновизнаних пояснень сучасної кризи полягає в тому, що ринки, які розвиваються з великими активами, поглинають міжнародні резерви на базі низьких відсоткових ставок банків, а також у зв'язку зі слабким фінансовим регулюванням. Під час «бульбашок», які не пов'язані з кредитним ринком, надання центральним банком масової ліквідності дозволяє обмежити вплив ситуації на фондовому ринку на реальний сектор, що не дає розвиток рецесії. Так, пропозиція Г. Кальво – починати політику кількісного обмеження вже при процентних ставках, що відповідає довгостроковому рівню повернення капіталу та довгостроковій безризиковій процент–

ній ставці. Це дасть змогу знизити вплив політики ФРС на країни, що розвиваються, і стабілізувати ситуацію в глобальній фінансовій системі.

**Список використаних джерел**

1. Аналіз перегріву ринку нерухомості України [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: http://bgs.kh.ua/esk/peregrev.pdf

2. Сорнетте Д. Как предсказывать крахи финансовых рынков: критические события в сложных финансовых системах. – М.: SmartBook: Изд–во «И–трейд», 2008. – 400 с.

3. Економічна бульбашка [Електрон. ресурс] / Вікіпедія. – Режим доступу: http://uk.wikipedia.org/wiki/

4. Словник з економіки та фінансів [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: http://slovari.yandex.ru/dict/glossary

5. Charles Mackay. Memoirs of Extraordinary Popular Delusions and the Madness of Crowds «The Tulipomania». – London: Chapter 3, 2nd edition, 1852

6. Fama, (1998), Market Efficiency, Long–Term Returns, and Behavioral Finance // Journal of Financial Economics. September 1998. Vol. 49. No. 3.

7. Faber, Mark (2008), Tomorrow's Gold. Asia's Age of Discovery. – Hong Kong: CLSA Books, 2008. (Перше вид.: Faber, Mark (2002), Tomorrow's Gold. Asia's Age of Discovery. – Hong Kong: CLSA Books.), p. 134.

8. Greenspan A. The Age of Turbulence: The Adventures in a New World. – New York: The Penguin Press, 2007. – 531 p.

9. Guillermo Calvo. Exploding commodity prices, laxmonetary policy, and sovereign wealth funds. URL: http://www.voxeu.org/index.pxp?q=Node/4135

10. Johansen, A. and Sornetto, D. Financial «anti–bubbles»: Log–periodicity in gold and Nikkei collapses // International Journal of Modern Physics C 10, 563575.

11. Ofek, Eli, and Richardson, Mathew (2003), Dotcom Mania: The Rise and Fall of Internet Stock Prices // Journal of Finance. June 2003. Vol. 58. No. 3., p. 1121.

*Т.В. КРАВЕЦЬ,*
*к.ф.–м.н., доцент, Київський національний університет ім. Тараса Шевченка,*
*М.В. ПЕТРИК*

# Метод «Гусеница»–SSA та його використання в прогнозуванні світової ціни зернових

*На основі методу «Гусеница»–SSA було проведено аналіз часових рядів світової ціни на основні зернові культури та побудовано середньостроковий прогноз на 2013–2014 роки. В ході роботи було з'ясовано характер цінових коливань, їхню амплітуду та виявлено фактори, що впливають на таку поведінку рядів.*

***Ключові слова:*** *прогнозування, метод «Гусеница»–SSA, світова ціна на зернові.*

*На основе метода «Гусеница»–SSA был проведен анализ временных рядов мировой цены на основные зерновые культуры, а также сделан среднесрочный прогноз на 2013–2014 годы. В ходе исследования был определен характер будущих колебаний рядов, их амплитуда и выявлены факторы влияния на такое их поведение.*

***Ключевые слова:*** *прогнозирование, метод «Гусеница»–SSA, мировая цена на зерновые.*

*On the basis of the «Caterpillar»–SSA method the analysis of time series of grains world price was carried out and medium–term forecast for 2013–2014 was built. The study defined the character of series' oscillations, their amplitude and identified the factors, which influence the behavior of the series.*

***Keywords:*** *forecasting, «Caterpillar»–SSA method, world grain price.*

***Постановка проблеми.*** Прогнози майбутньої продовольчої кризи актуалізували проблему дослідження динаміки основних продовольчих ринків.

На сучасному етапі розвитку методології аналізу та прогнозування часових рядів усе більше уваги приділяється застосуванню нових методів, заснованих на принципах нелінійної динаміки. Одним з таких непараметричних методів є метод сингулярного спектрального аналізу «Гусеница»–SSA, метою якого є розвинення часового ряду на адитивні складові, що підлягають інтерпретації.

***Аналіз досліджень та публікацій з проблеми.*** Проведенням економічних досліджень на базі застосуванням методу займалися Т.С. Клебанова [9], О.В. Захарова [8, 9], О.І. Черняк [11], Х. Хассані [2] та ін., а сам метод розроблений російськими дослідниками Н.Е. Голяндіною [6, 7], А. Жиглявським [2, 5], Т. Олександровим.

Сучасна нестійкість товарних ринків та стратегічна важливість продукції зернового напряму визначають необхідність застосування дієвих методів для прогнозування майбутніх тенденцій розвитку, що й обумовлює актуальність обраного напрямку дослідження

***Мета статті.*** Основними завданнями статті є:

– короткий огляд світового зернового ринку;

© Т.В. КРАВЕЦЬ, М.В. ПЕТРИК, 2013

– визначення основних факторів впливу на цінову динаміку основних зернових культур;

– побудова прогнозу динаміки світових цін на зернові: пшеницю, кукурудзу, ячмінь.

***Виклад основного матеріалу.*** Вибір для дослідження саме зернових культур обумовлений як їхньою важливістю у забезпеченні потреб людини, так і інших галузей промисловості.

Останнім часом спостерігаються значні коливання цін на харчову продукцію, і на зернові зокрема. Причиною цього стають порушення рівноваги попиту та пропозиції.

Визначаючи фактори, що значною мірою впливають на попит, можна зазначити: стрімке зростання населення планети та підвищення його платоспроможності, необхідність розширення кормової бази для тваринництва та використання на потреби промисловості (виробництво етанолу тощо) [1, с. 11]. Проаналізуємо кожен з них детальніше.

*Кліматичні зміни.* Чи не основним чинником падіння пропозиції, а як наслідок зростання цін, є кліматичний фактор. Часті та різкі зміни температур завдають значної шкоди аграріям. Унаслідок зменшення врожаїв пропозиція зернових на ринку зменшується, що при стійкому попиті спричиняє різке збільшення цін.

*Зростання платоспроможності населення.* Останнє десятиліття продемонструвало значне пришвидшення розвитку економік, які ще донедавна вважалися порівняно відсталими. Яскравими підтвердженням цьому є Китай та Індія. Швидкі темпи економічного зростання підвищують добробут нації, зокрема збільшують купівельну спроможність населення. Зміни рівня доходу споживачів спричиняють зрушення і в їхньому раціоні харчування, внаслідок чого помітно зростає попит на м'ясну та молочну продукцію. А це, своєю чергою, зрушує попит на зернові, які безпосередньо є кормовою базою для тваринництва. Так, за оцінками, для виробництва 1 кг яловичини необхідно 7 кг кукурудзи, для виробництва 1 кг свинини – 6,5 кг, 1 кг курятини – 2,6 кг кукурудзи [1, с. 13].

*Ціна на енергоносії.* Даний фактор є чи не основним фактором, що справляє значний вплив на світову економіку в цілому та на виробництво харчової продукції зокрема. З іншого ж боку, зростання цін на природні енергоносії спричинює зростання попиту на штучне біопаливо, базу для виробництва якого становлять зернові та олійні культури.

*Біопаливо.* За останні двадцять років виробництво біопалива у світі зросло втричі, що, за оцінками експертів, не є межею. Основними гравцями на цьому ринку є ЄС, США, Бразилія, Аргентина. Сировинною базою виробництва біопалива є зернові – пшениця та кукурудза, а також цукрова тростина (Бразилія). Зростання цін на природні енергоносії, як вже було зазначено, сприяє збільшенню попиту на альтернативні джерела енергії, зокрема етанол (біопаливо). Збільшення обсягів виробництва біопалива, своєю чергою, стимулює зростання виробництва пшениці та кукурудзи. Однак з огляду на те, що темпи приросту попиту на сировину випереджають темпи приросту пропозиції, відбувається перерозподіл використання зернових на користь промисловості. Внаслідок цього пропозиція пшениці та кукурудзи на ринку продуктів харчування падає, що спричинює підвищення їхньої ціни.

*Тарифи та режими.* Встановлення жорсткіших тарифних режимів та митних бар'єрів справляє дестимулюючий вплив на виробників, таким чином зменшуючи пропозицію та, відповідно, підвищуючи ціни.

*Фінансові ринки.* Із розвитком фінансових ринків та появою нових фінансових інструментів дедалі складнішим стає прогнозування цінової динаміки зернових культур, оскільки до об'єктивних факторів підключається ще й психологічний фактор. Оскільки ціни на пшеницю, кукурудзу тощо є тісно пов'язаними з цінами на нафту, форвардні та ф'ючерсні угоди на поставки даної продукції стають інструментом спекуляції на світових фінансових ринках, таким чином впливаючи на динаміку цін на зернові.

*Курс долара.* Оскільки світові ціни на основні зернові культури визначаються в національній валюті США, зниження курсу долара спричиняє їхнє подорожчання.

*Рівень запасів.* Скорочення запасів зернових культур стає ще одним дієвим чинником зростання цін на них.

У контексті дослідження даного питання варто зауважити, що не останнє місце у формуванні впливу на кон'юнктуру на світовому ринку зернових належить Україні. Експорт продукції українського аграрного комплексу є одним із факторів формування світової пропозиції та світових цін. Так, у 2012 році Україна експортувала 6,5 млн. т. пшениці, що становило 5% всього світового експорту, 2,2 млн. т. ячменю та 13 млн. т кукурудзи [10]. Прибутки від експорту зернових є вагомим джерелом у доході країни, а відтак і справляють значний вплив на її економічну безпеку.

Загалом, спосіб перетворення одновимірного ряду на багатовимірний являє собою «згортку» часового ряду в матрицю, отриману шляхом фракталізації вихідного ряду, тобто часовий ряд розділяється на фрагменти, отримані шляхом зсуву вибіркового вікна. Загалом процедура зсуву нагадує рух гусениці, тому сам метод отримав іншу асоціативну назву – «Гусениця».

Реалізація методу складається з двох етапів: вкладення та відновлення.

Суть процедури вкладення полягає в побудові траєкторної матриці, стовпчиками якої є ковзаючі відрізки ряду довжини $L$, так що перший стовпчик утворений значеннями ряду з 1 точки до $L$–ої, другий – з 2 до ($L$ + 1)–ї тощо.

Процедура вкладення утворює $K = N - L + 1$ векторів вкладення $X_i = \left(f_{i-1},...,f_{i+L-2}\right)^T$, $1 \le i \le K$ розмірністю $L$ [1, с. 2]. Вектори вкладення $X_i$, $i = \overline{1,K}$ утворюють $L$–траєкторну матрицю ряду $F$: розмірності $X = \left[X_1;...;X_K\right]$, або $L \times K$

$$X = \left(x_{ij}\right) = \begin{pmatrix} f_0 & f_1 & \cdots & f_{K-1} \\ f_1 & f_2 & \cdots & f_K \\ \vdots & \vdots & \ddots & \vdots \\ f_{L-1} & f_L & \cdots & f_{N-1} \end{pmatrix}.$$

Нехай $S = XX^T$. Позначимо $\lambda_1,...,\lambda_L$ – власні числа матриці $S$, причому $\lambda_1 \geq ... \geq \lambda_L \geq 0$, та $U_1,...,U_L$ – ортонормована система власних векторів тієї ж матриці, що відповідають власним числам.

Нехай $d = \max\{i : \lambda_i > 0\}$. Позначивши $V_i = X^T U_i / \sqrt{\lambda_i}$ – факторні вектори, $i = 1,...,d$, сингулярний розклад матриці $X$ можна подати таким чином: $X = X_1 + ... + X_d$, де $X_i = \sqrt{\lambda_i} U_i V_i^T$, а кожна з матриць $X_i$ має ранг 1 (елементарна матриця). Набір $\left(\sqrt{\lambda_i}, U_i, V_i\right)$ будемо називати $i$–ю власною трійкою сингулярного розкладу матриці $X$, напрямок, який задається $i$–м власним вектором $U_i$ – $i$–м головним напрямком, а вектор $Z_i = \sqrt{\lambda_i} V_i$ – вектором $i$–х головних компонент [6, с. 10]. Описана вище процедура і є, власне, суттю сингулярного розкладу траєкторної матриці $X$ [11, с. 137].

Відновлення. Основною ідеєю даного етапу є групування вже виокремлених на попередньому етапі елементарних матриць, породжених власними трійками, та, відповідно, їх перетворення в новий ряд довжини $N$.

На основі розкладу траєкторної матриці на суму елементарних процедура групування розбиває множину індексів $\{1,...,d\}$ на $m$ підмножин $I_1,...,I_d$, що не перетинаються.

Нехай $I = \{i_1,...,i_p\}$. Тоді матриця $X_I$, що відповідає множині $I$, визначається таким чином: $X_I = X_{i_1} + ... + X_{i_p}$. Для кожного $I = I_1,...,I_m$ розраховується відповідна матриця, а траєкторна матриця $X$ записується як їхня сума $X_I = X_{I_1} + ... + X_{I_m}$, а сама процедура вибору підмножин $I_1,...,I_m$ називається групуванням власних трійок.

Нарешті на останньому кроці базового алгоритму кожна матриця розкладу $X_I = X_{I_1} + ... + X_{I_m}$ переводиться в новий ряд довжини $N$ за допомогою процедури діагонального усереднення (ганкелізації).

Ідея процедури полягає в усередненні елементів матриці вздовж діагоналей $i + j = k + 2$ шляхом наступних перетворень. Нехай $Y$ – деяка матриця розмірності $L \times K$ з елементами $y_{ij}$, $1 \leq i \leq L, 1 \leq j \leq K$. Тоді:

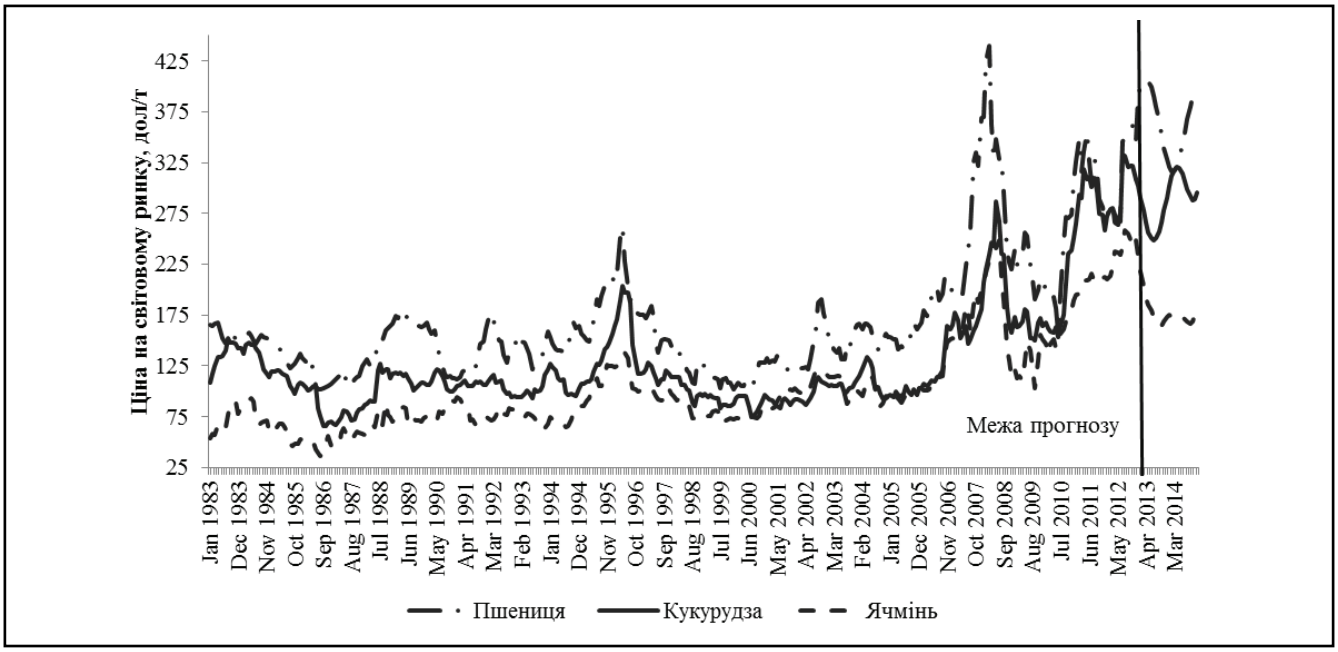
$$g_k = \begin{cases} \dfrac{1}{k+1}\sum\limits_{m=1}^{k+1} y^*_{m,k-m+2} & для \quad 0 \leq k < L^* - 1 \\ \dfrac{1}{L^*}\sum\limits_{m=1}^{L^*} y^*_{m,k-m+2} & для \quad L^* - 1 \leq k < K^* \\ \dfrac{1}{N-k}\sum\limits_{m=k-K^*+2}^{N-K^*+1} y^*_{m,k-m+2} & для \quad K^* \leq k \leq N \end{cases},$$

де $L^* = min(L, K)$, $K^* = max(L, K)$, $N = L + K - 1$; $y^*_{ij} = y_{ij}$, якщо $L < K$, та $y^*_{ij} = y_{ji}$, якщо $L > K$ [6, с. 7].

Після проведення діагонального усереднення (ганкелізації) кожної з матриць $X_{I_k}$ на виході, відповідно, отримуємо ряди $\tilde{F}^{(k)} = \left(\tilde{f}_0^{(k)},...,\tilde{f}_{N-1}^{(k)}\right)$. Тоді вихідний ряд $F = \left(f_0,...,f_{N-1}\right)$ розкладається в суму $m$ рядів: $f_n = \sum\limits_{k=1}^{m} f_n^{(k)}$.

**Особливості застосування методу «Гусеница»–SSA**

| Характеристика | Пшениця | Кукурудза | Ячмінь |
|---|---|---|---|
| Довжина вікна | 260 | 240 | 60 |
| Параметри розкладу | Точність розкладу – 6; центрування – відсутнє | | |
| Головні компоненти, що включаються для відновлення ряду | 1–15,17,18 | 1–19 | 1–8, 14, 15 |
| Метод апроксимації | Аналітичний | | |
| Параметри прогнозу | Метод – аналітичний; базовий ряд прогнозу – відновлений | | |




**Прогноз цін на ячмінь, кукурудзу та пшеницю січень 2013 – грудень 2014 року**

*Джерело: побудовано за даними [10] та на основі власних розрахунків автора.*

Таким чином, процес побудови групи $I_k$ та діагонального усереднення матриці $X_{I_k}$ з метою розрахунку часових рядів $\tilde{F}^{(k)}$ називається відновленням компоненти ряду $\tilde{F}^{(k)}$ по власним трійкам з індексами з підмножини $I_k$.

Прогноз за даним методом будується шляхом рекурентних співвідношень за формулою: $f_n = \sum_{k=1}^{d} \alpha_k f_{n-k}$, де $d$ – ранг ряду $F$, тобто кількість ненульових власних чисел траєкторної матриці, а коефіцієнти $\alpha_k$ знаходяться з наступної системи рівнянь [5, с. 76]:

$$\begin{cases} \sum_{j=1}^{d} \alpha_j U_{1j} = f_{N-L+2} \\ \dots \\ \sum_{j=1}^{d} \alpha_j U_{d-1,j} = f_N \end{cases}$$

Значення кожної наступної точки прогнозу знаходиться шляхом рекурентного зсуву індексу на один крок.

Застосуємо наведений вище алгоритм до реальних цінових рядів та побудуємо середньостроковий прогноз для основних зернових культур.

Для аналізу було взято вибірку щомісячних даних за період січень 1983 – грудень 2012 року таких культур, як пшениця, кукурудза та ячмінь. Особливості застосування методу «Гусеница»–SSA при дослідженні даних часових рядів подано в таблиці на с. 29.

Відносна похибка відновлення ряду цін на пшеницю становила 6,00%, кукурудзу – 4,40%, ячмінь – 5,10%. Побудова прогнозів здійснювалася з орієнтацією на середньострокову перспективу – наступні 24 місяці, тобто два роки. Одразу варто наголосити, що такий горизонт прогнозу обирався лише з метою визначення подальшого напрямку руху цін на зернові культури в майбутньому і аж ніяк не розглядалася як «спонукання до дії».

Результати дослідження відображено на рисунку.

**Висновки**

Отже, на основі отриманих результатів можна зробити ряд висновків. У найближчому майбутньому ринок пшениці зазнає потужних змін. Перш за все зросте частота коливань цін на продукцію. Так, протягом наступних двох років матимуть місце різкі падіння, які змінюватимуться не менш різкими підйомами цін. По–друге, зросте амплітуда таких коливань, однак прогнозні максимальні значення все ж не перевищать кризового рівня 2008 року. На ринку кукурудзи спостерігатиметься дещо подібна ситуація, з тією лише відмінністю, що зміни ціни на неї будуть протифазними з рухами ціни на пшеницю. Ціна ячменю продемонструє різкий спад, який завершиться у вересні 2013 року, після чого відбудеться її стабілізація на рівні 170–172 $/т.

Порівнюючи отримані дані з оглядом тенденцій, зроблених спільно ФАО та ОЕСР [3], можна сказати, що загалом тенденція руху цін збігається.

**Список використаних джерел**

1. Flammini Alessandro Biofuels and the underlying causes of high food prices / Alessandro Flammini. – Global Bioenergy Partnership Secretariat: 2008. – 31 p.

2. Hassani H., Zhigljavsky A. Singular spectrum analysis: methodology and application to economics data / Hossein Hassani, Anatoly Zhigljavsky // Jrl Syst Sci & Complexity. – 2009. – №22. – P. 372–394.

3. OECD–FAO Agricultural Outlook 2011–2020. Chapter 4: Cereals // OECD/FAO. – 2011. – P. 94–106.

4. Usevich Konstantin On signal and extraneous roots in Singular Spectrum Analysis / Konstantin Usevich. – St. Petersburg State University: 2010. – 24 p.

5. Главные компоненты временных рядов: метод «Гусеница» / Под. ред. Д. Л. Данилова и А. А. Жиглявского. – СПб.: Пресском, 1997. – 308 с.

6. Голяндина Н.Э. Метод «Гусеница»–SSA: анализ временных рядов: учеб. Пособие. – СПб., 2004. – 52 с.

7. Голяндина Н.Э. Метод «Гусеница»–SSA: прогноз временных рядов: учеб. Пособие. – СПб., 2004. – 52 с.

89. Захарова О.В. Моделювання динаміки макроекономічних процесів з урахуванням ефекту довгої пам'яті / О.В. Захарова // Бизнесинформ. Экономика: Модели нелинейной динамики в экономике. – 2009. – №2(1). – С. 94–99.

9. Клебанова Т.С., Захарова О. В. Анализ и прогнозирование экспортных показателей на основе метода «Гусеница–SSA» // Бизнес–информ. – 2006. – №7. – С. 3–9.

10. Статистика Світової продовольчої організації ООН ФАО [Електрон. ресурс] // FAOSTAT. – Режим доступу: http://faostat.fao.org/

11. Черняк О.І. Аналіз та прогноз динаміки ВВП України за допомогою методу SSA / О.І. Черняк, М.Я. Кудіненко // Економіка і прогнозування. – 2002. – №4. – С. 134–147.

УДК 65.014.1.003.13(045)

Н.В. КОРЖ,
к.е.н., доцент, Вінницький торговельно–економічний інститут КНТЕУ

# Особливості оцінки економічної ефективності корпоративного управління

*У статті досліджено підходи до оцінки ефективності корпоративного управління та застосовано системний підхід, що дозволив класифікувати підходи до оцінки ефективності корпоративного управління в основні групи: порівняльні методи, методи оцінки ризику корпоративного контролю, методи аналізу фінансового стану і методи оцінки ринкової вартості.*

***Ключові слова:*** *якісні та кількісні методики, оцінка капіталізації доходу корпорації, оцінка курсової вартості акцій корпорації, методики оцінки ризиків корпоративного управління.*

*В статье исследованы подходы к оценке эффективности корпоративного управления и применен системный подход, позволивший классифицировать подходы к оценке эффективности корпоративного управления в основные группы: сравнительные методы, методы оценки риска корпоративного контроля, методы анализа финансового состояния и методы оценки рыночной стоимости.*

***Ключевые слова:*** *качественные и количественные методики, оценка капитализации дохода корпорации, оценка курсовой стоимости акций корпорации, методики оценки рисков корпоративного управления.*

*In this paper the approaches to evaluating the effectiveness of corporate governance and applied a systematic approach, allowing the classification of approaches to evaluating the effectiveness of corporate governance in groups: comparative methods, methods of risk assessment for corporate control, methods of financial analysis and methods of assessing the market value.*

***Keywords:*** *qualitative and quantitative methods, evaluation of the capitalization of corporate income, the assessment corporation's share price, methods of risk assessment of corporate governance.*

***Постановка проблеми.*** Стійкі кризові процеси в економіці в чи малій мірі пов'язані з проблемами адаптації до сучасних реалій корпоративних відносин. Найбільш яскравими проявами подібної ситуації є наявність серйозних суперечностей, які перешкоджають їхньому динамічному економічному розвитку, які пов'язані з відсутністю контролю за менеджментом корпорацій, що, своєю чергою, є серйозною перешкодою для залучення іноземних інвестицій, виходу на зовнішні ринки, тощо. Еволюція форм взаємин між власниками підприємств і менеджерів не тільки не вирішила проблему підвищення ефективності діяльності промислових підприємств, а навпаки, загострила проблеми, що існували ще при плановій економіці. Ключовою проблемою в даному випадку, на думку автора, є проблема відсутності адекватних механізмів оцінки ефективності корпоративного управління, що сприятимуть чіткому позначенню ролі і внеску кожного з учасників корпоративних стосунків і, відповідно, розбудові ефективних комунікацій, допоможуть поставити конкретні завдання перед менеджментом та контролювати їх реалізацію на основі дієвих стимулів.

***Аналіз досліджень та публікацій з проблеми.*** Вивчення праць зарубіжних і вітчизняних учених показало, що практично всі їхні роботи зосереджені на проблемах створення і розвитку корпоративних стосунків. Зокрема, окремі аспекти вдосконалення механізму корпоративних відносин вивчалися А.Є. Воронковою, В.А. Євтушевським, Г.В. Козаченко; питання побудови організаційної структури управління корпораціями і систем менеджменту – О.Є. Кузьміним, Г.В. Назаровою, Є.М. Палігою; проблеми оцінки результативності діяльності підприємств корпоративного сектору – І.О. Бланком, О.М. Вакульчиком, Г.С. Волінським, О.С. Іваніловим, М.Г. Чумаченьком.

***Метою статті*** є критичний аналіз та систематизація методів економічної оцінки ефективності корпоративного управління.

***Виклад основного матеріалу.*** Теоретичний аналіз досліджень в області оцінки ефективності корпоративного управління дозволяє нам зробити висновок про існування якісних і кількісних методів оцінки. В групі якісних методик варто зупинитися на методиках, що найбільш наближені до використання в сучасних умовах, а це – порівняльний метод і метод оцінки ризиків корпоративного управління. Кількісні методики оцінки ефективності корпоративного управління ґрунтуються на аналітичних методах господарської діяльності корпорації – оцінки фінансового стану і оцінки ринкової вартості.

Порівняльний метод оцінки ефективності корпоративного управління полягає в порівнянні його механізмів, в різних умовах господарювання корпорації. Даний підхід є неформалізованим і дозволяє порівнювати умови розвитку корпоративного управління в різних країнах. У даному випадку вдаються до експертної оцінки розвиненості законодавства країн в області корпоративного управління, ступеню його виконання, розвиненості фондового ринку (порівнюється капіталізація), механізму банкрутства (порівнюється ступінь простоти процедури банкрутства і частоти його застосування) – це оцінка зовнішніх механізмів корпоративного управління. При оцінці внутрішніх механізмів корпоративного управління оцінюється діяльність ради директорів (співвідношення внутрішніх і зовнішніх директорів, чисельність ра–

© Н.В. КОРЖ, 2013

ди, методика оцінки ефективності управління радою директорів роботою менеджерів та інші показники, залежно від специфіки діяльності ради директорів в конкретній країні і цілей оцінки) і побудова системи винагороди менеджерів (оцінюється, наскільки система оплати зближує інтереси менеджерів і власників) [1, с. 43].

Конкретніший погляд на проблему оцінки ефективності корпоративного управління знайшов віддзеркалення в іншому підході. Єдністю методик даного підходу є розуміння того, що ефективна фінансово-господарська діяльність корпорації і є підтвердженням ефективності корпоративного управління. Даний підхід реалізується в таких основних методах. Перший – це оцінка ринкової вартості корпорації, другий – оцінка фінансового стану корпорації, визначальним моментом якої є розрахунок ймовірності банкрутства. Останні методи в сучасних умовах набувають особливої актуальності.

Серед методик оцінки ймовірності банкрутства прийнято виділяти методи, засновані на аналізі фінансових даних, що включають операцію деякими коефіцієнтами: Z-коефіцієнтом Альтмана (США), коефіцієнтом Таффлера, (Великобританія), методи порівняння даних по збанкрутілих компаніях із відповідними даними компанії, що досліджується.

Методи, засновані на аналізі фінансової звітності, в даний час найбільш поширені. Хоча, на думку деяких дослідників, існують об'єктивні недоліки даних методик, що пов'язані з ризиком фальсифікації даних, а отже й недостовірності аналізу.

Однією з простих моделей прогнозування ймовірності банкрутства вважається двофакторна модель, яка ґрунтується на двох визначальних показниках (наприклад, показнику поточної ліквідності і показнику частки позикових коштів чи рівень і тенденцію зміни рентабельності проданої продукції), від яких залежить ймовірність банкрутства підприємства. Зважаючи на те що для виведення факторної моделі використовуються вагові значення коефіцієнтів, які в різних країнах обґрунтовані в різних межах, дана модель не може бути універсальною.

Інший кількісний метод був запропонований в 1968 році відомим західним економістом Альтманом (Edward I. Altman). Індекс кредитоспроможності побудований за допомогою апарату мультиплікативного аналізу (Multiple-discriminant – MDA) дискримінанта і дозволяє розділити господарюючі суб'єкти на потенційних банкротів і не банкротів.

У загальному вигляді індекс кредитоспроможності (Z) має вигляд:

$$Z = 1.2X1+1.4X2+3.3X3 +0.6X4+X5,$$

де X1 – оборотний капітал/сума активів;

X2 – нерозподілений прибуток/сума активів;

X3 – операційний прибуток/сума активів;

X4 – ринкова вартість акцій/заборгованість;

X5 – виручка/сума активів [2].

Результати численних розрахунків по моделі Альтмана показали, що узагальнений показник Z може набувати значень у межах [–14, +22], при цьому підприємства, для яких Z>2,99, потрапляють до числа фінансово стійких, підприємства, для яких Z<1,81, є неспроможними, а інтервал [1,81–2,99] складає зону невизначеності.

Z-коефіцієнт має загальний серйозний недолік: по суті, його можна використовувати лише відносно великих компаній, що котирують свої акції на біржах і для яких можна отримати об'єктивну ринкову оцінку власного капіталу.

У 1983 році Альтман отримав модифікований варіант своєї формули для компаній, акції яких не котирувалися на біржі:

$$K=8.38X1+X2+0.054X3+0.63X4,$$

тут X4 – балансова, а не ринкова вартість акцій.

Коефіцієнт Альтмана належить до найбільш поширених.

Відомі інші подібні критерії. Так, модель Таффлера (Z-score чи T-score) називають тестом Таффлера (R.J. Taffler), або моделлю банкротства Таффлера, яка вперше була опублікована в 1977 році. При її розробці використовувався аналіз багатовимірного дискримінанта, завдяки якому можна побудувати модель платоспроможності, визначаючи часткові співвідношення для визначення деяких вимірювань діяльності корпорації: прибутковості, відповідності оборотного капіталу, фінансового ризику і ліквідності. Типова модель для аналізу компаній, акції яких котируються на біржах, набуває форми:

ZT (Z-score)=0.53 x X1+0.13 x X2+0.18 x X3+0.16 x X4,

де x1 – прибутковість = прибуток від продажів / короткострокові зобов'язання (до 1 року);

x2 – стан оборотного капіталу = оборотні активи / загальна сума зобов'язань (13%);

x3 – фінансовий ризик = довгострокові зобов'язання / загальна сума активів (18%);

x4 – ліквідність = загальна сума активів / виручка від продажів (16%) [7].

Для посилення прогнозуючої ролі моделей можна трансформувати Z-коефіцієнт у PAS-коефіцієнт (Perfomans Analysys Score) – коефіцієнт, що дозволяє відстежувати діяльність компанії в часі. Якщо Z-коефіцієнт може свідчити про те, що компанія перебуває в зоні ризику, то PAS-коефіцієнт відображає історичну тенденцію і поточну діяльність на перспективу. Сильною стороною такого підходу є те, що PAS-коефіцієнтом можна швидко оцінити фінансовий ризик, пов'язаний із даною компанією, і відповідно варіювати умови операції. Додатковою особливістю цього підходу є використання «рейтингу ризику» з метою виявлення в подальшому прихованого ризику.

Існуючі підходи оцінки ефективності управління з погляду ринкової вартості корпорації включають різні методики. Серед основних можна відзначити визначення ринкової вартості на основі оцінки капіталізації доходу корпорації, інша – на основі курсової вартості акцій корпорації.

При першому підході ціна підприємства визначається капіталізацією прибутку як відношення очікуваного прибутку до виплати дивідендів, відсотків по позиках до середньозваженої вартості пасивів фірми. Зниження ціни підприємства означає зниження його прибутковості або збільшення середньої вар-

тості зобов'язань (вимоги банків, акціонерів і інших вкладників коштів). Прогноз очікуваного зниження вимагає аналізу перспектив прибутковості і відсоткових ставок.

Методика оцінки ризиків корпоративного управління розроблена Brunswick UBS Warburg, відповідно до якої реально існуючі і потенційні ризики, що пов'язані з корпоративним управлінням, поділяють на вісім категорій і 20 підкатегорій, кожній з яких відповідають певний коефіцієнт ризику і вказівки по його застосуванню. Оцінка кожного з видів ризиків проводиться шляхом присудження штрафних балів (див. табл.).

Відповідно, чим вище рейтинг тієї або іншої корпорації за сукупністю набраних нею балів, тим більший ступінь ризику і, отже, нижче рівень ефективності корпоративного управління. Присудження штрафних балів по категоріях виглядає таким чином.

Докладніше розглянемо категорії оцінки ризиків корпоративного управління та методику їх оцінки:

1) непрозорість – передбачається використання чотирьох чинників, що пов'язані з інформаційною непрозорістю компаній, – ведення фінансової звітності по західних стандартах, наявність програми АДР (штрафи надаються при відсутності намірів по випуску АДР), своєчасне повідомлення про проведення зборів акціонерів, загальна репутація і відвертість компанії (бере до уваги наявність в компанії і ефективність діяльності відділу по роботі з акціонерами);

2) розмивання акціонерного капіталу – один із найбільш серйозних чинників ризику. Наявність великої кількості оголошених акцій, які можуть бути випущені за рішенням ради директорів, часто засвідчує про високу ймовірність майбутньої емісії, що веде до розмивання акціонерного капіталу. Аби відрізнити обґрунтований додатковий випуск акцій від недобросовісного, необхідно визначити, чи має розміщення акцій чітко поставлені цілі, чи містить статут компанії заходи захисту від розмивання акціонерного капіталу і чи можуть міноритарні інвестори заблокувати рішення про нові емісії;

3) виведення активів/трансфертне ціноутворення передбачає присвоєння штрафів щодо фактів маніпуляцій з активами і застосування зухвалих сумнівних методів встановлення цін. Практика показує, що ці прийоми не завжди помічаються інвесторами, але призводять до найбільш серйозного зниження вартості компанії;

4) злиття/реструктуризація – штрафи, пов'язані з виникненням ризику втрати активів або застосуванням несправедливих умов, що підвищує невпевненість у короткостроковій перспективі;

5) банкрутство передбачає спроби ініціювання банкрутства, активне скуповування на ринку боргів компанії, а також велика заборгованість по податках або прострочена кредиторська заборгованість;

6) деякі компанії мають обмеження на придбання і володіння акціями або на права голосування на загальних зборах для міноритарних та іноземних акціонерів;

**Методика оцінки ризиків корпоративного управління [9]**

| Найменування категорії | Максимальний бал |
|---|---|
| Непрозорість: | 14 |
| Фінансова звітність за US GAAP/IAS | 6 |
| Репутація відвертості | 4 |
| Програма АДР | 2 |
| Повідомлення про річні/позачергові загальні збори акціонерів | 2 |
| Розмивання акціонерного капіталу: | 13 |
| Оголошені, але не випущені акції | 7 |
| Блокуючий пакет акцій у портфельних інвесторів | 3 |
| Наявність захисних заходів в статуті | 3 |
| Виведення активів/трансфертне ціноутворення: | 10 |
| Акціонери з контрольним пакетом акцій | 5 |
| Трансфертне ціноутворення | 5 |
| Злиття/реструктуризація: | 10 |
| Злиття | 5 |
| Реструктуризація | 5 |
| Банкрутство: | 12 |
| Прострочена кредиторська заборгованість або проблеми із заборгованістю по розрахунках з бюджетом | 5 |
| Заборгованість | 5 |
| Фінансове управління | 2 |
| Обмеження на покупку і володіння акціями | 3 |
| Обмеження на володіння іноземців акціями або на їх участь в голосуванні | 3 |
| Ініціативи в області корпоративного управління | 9 |
| Склад ради директорів | 3 |
| Хартія корпоративного управління | 2 |
| Наявність іноземного стратегічного партнера | 1 |
| Дивідендна політика | 3 |
| Рєєстроутримувач | 1 |
| Якість | 1 |
| Разом | 72 |

7) ініціативи в області корпоративного управління – це узагальнена оцінка готовності керівництва ділити прибуток із сторонніми акціонерами і відноситися до них справедливо;

8) склад ради директорів – передбачає членство міноритарних акціонерів або відомих незалежних експертів у раді директорів, що допомагає вселити відчуття впевненості в тому, що міноритарні акціонери будуть, принаймні, проінформовані про діяльність ради, а їхні проблеми будуть почуті;

9) Кодекс корпоративного управління – передбачає призначення штрафів за відсутність даного документу в корпорації;

10) стратегічне партнерство з іноземними інвесторами – передбачає наявність стратегічного іноземного партнера, який працює в тісній співпраці з керівництвом, підвищує шанси того, що компанія дотримуватиметься цивілізованої політики;

11) дивідендна політика оцінює не тільки сам факт наявності чітко певної дивідендної політики, а й адекватність розміру дивідендів і своєчасність їх виплати;

12) якість і надійність реєстроутримувачів – штрафний бал за використання послуг «кишенькових» фірм – реєстроутримувачів замість крупніших професійних компаній.

Відповідно до моделі корпорації, що отримали більше 35 штрафних балів, визнаються надзвичайно ризикованими і, отже, характеризуються низьким рівнем корпоративного управління, а компанії з рейтингом нижче 17 вважаються відносно безпечними, з високим рівнем управління.

**Висновки**

Розглянуті методики оцінки ефективності корпоративного управління свідчать про різний підхід до проблеми, що вивчається. Це пояснюється тим, що, по-перше, корпоративне управління – це досить багатогранна категорія і дослідники при оцінки її ефективності можуть переслідувати різні цілі, які вимагають використання різних методик; по-друге, наявність безлічі методик говорить про те, що жодна з них не є панацеєю від усіх проблем корпоративного управління.

**Список використаних джерел**

1. Хессель, Мейрес. Корпоративное управление. Владельцы, директора и наемные работники акционерного общества. – М.: Прогресс,1992. – С. 47.

2. Altman E.I. Financial Rations. Discriminent Analysis, and the Prediction of Corporate Bankruptcy // Journal of Finance, September 1968.

3. Altman E.I., Haldeman R.G., Narayanan P. Zeta Analysis: A New Model to Identify Bankruptcy Risk of Corporation // Journal of Banking and Finance, June 1977.

4. Beaver W.H. Financial Rations and Predictions of Failure // Empirical Research in Accounting Selected Studies, Supplement to Journal of Accounting Research, 1962.

5. Храброва И.А. Корпоративное управление: вопросы интеграции. Аффилированные лица, организационное проектирование, интеграционная динамика. – М., 2000. – 198 с.

6. Жданов В.Ю. Механизм диагностики риска банкротства промышленного предприятия [Текст] / В.Ю. Жданов // Актуальные вопросы экономики и управления: материалы междунар. заоч. науч. конф. (г. Москва, апрель 2011 г.).Т. II. – М.: РИОР, 2011. – С. 95–97.

7. Бланк И.А. Управление финансовой стабилизацией предприятия. – К.: Эльга, Ника-Центр, 2003. – 484 с.

8. Леонов Д. Індекс рівня корпоративного управління в Україні: Звіт з науково-дослідної роботи «Дослідження індексу корпоративного управління в Україні» [Електрон. ресурс]: Український інститут розвитку фондового ринку // Режим доступу до матеріалів: http://www.corporation.com.ua/ library/publication/ pub.php?id=32.

9. Рейтинг корпоративного управления Brunswick UBS Warburg // Анализ корпоративного управления,13 марта 2002 г. [Електрон. ресурс]: Корпоративное управление в России // режим доступу до матеріалів: http://www.corp-gov.ru/projects/rating/BUBSW-Rus.pdf

*Д.Д. БУРКАЛЬЦЕВА,*
*к.е.н., доцент*

# Рейдерство як загроза економічній безпеці держави

*У статті йдеться про форми та види рейдерства. Відображена методика оцінки ризику рейдерської атаки. Наведені аспекти економіко-організаційного механізму протидії рейдерству з метою посилення економічної безпеки держави.*

***Ключові слова:*** *рейдерство, антирейдерський економіко-організаційний механізм, економічна безпека держави.*

*В статье речь идет о формах и видах рейдерства. Отображена методика оценки риска рейдерской атаки. Приведены аспекты экономико-организационного механизма противодействия рейдерству с целью усиления экономической безопасности государства.*

***Ключевые слова:*** *рейдерство, антирейдерский экономико-организационный механизм, экономическая безопасность государства.*

*The article refers to the shape and type of economical raid. The methods of risk assessment of raiders attack are shown. The aspects of economic and institutional mechanism to counter raiding for strengtheninin the economic security of the state are offered.*

 *© Д.Д. БУРКАЛЬЦЕВА,, 2013*

***Keywords:*** *raiding, antiraiding economic and institutional mechanism, the economic security of the state.*

***Постановка проблеми.*** Кризові явища в економіці зумовили нарощування в суспільстві криміногенного потенціалу. На жаль, протягом останніх років посилюється криміналізація економічної системи в нашій державі, з'являються нові види злочинів, пов'язані з недоліками в правовому регулюванні процесів управління, використання фінансових ресурсів, відсутністю дієвого державного контролю над економічними процесами. Сучасний економічний розвиток країни, при відсутності науково обґрунтованої концепції реформ, національної ідеї та інерції мислення, передбачає цілу низку проблем, загострення яких висуває на передній план завдання гарантування економічної безпеки країни.

Однією із загроз економічній безпеці є феномен рейдерства, який в останні роки набув широкого поширення в Україні. Численні рейдерські атаки потрясають економіку країни, в результаті чого відбувається черговий кримінальний переділ власності. По суті, рейдерство стало одним із видів високоприбуткового бізнесу не лише в Україні, а й в інших пострадянських країнах, зокрема і в Російській Федерації, де його рентабельність сягає понад тисячу відсотків [1, с. 3–4].

Кримінальний бізнес рейдерів вимірюється значними обсягами, завдаючи величезної шкоди промисловим підприємствам і економічному зростанню країни. Невипадково рейдерство називають економічним бандитизмом [2, с. 6–10], або економічним тероризмом [3, с. 4–7]. На думку експертів, рейдерство може повністю знищити малий та середній бізнес, якщо йому не будуть протиставлені превентивні заходи законодавчого характеру [4].

Незважаючи на те що рейдерство в певних формах існує й у розвинених країнах Заходу, воно прижилося й в сучасній Україні, ставши основною формою перерозподілу власності після періоду насильницького її переділу злочинними угрупованнями в 90-х роках минулого століття.

Проте, незважаючи на широку розповсюдженість цього явища, в економіці не існує чіткого визначення цієї категорії на законодавчому рівні. Зокрема, у постанові Кабінету Міністрів України «Про схвалення Декларації цілей та завдань бюджету на 2008 рік (Бюджетної декларації)» термін «рейдерство» визначено як «...відчуження державного майна та корпоративних прав поза процесами приватизації, протиправне захоплення підприємств» [5]. Утім в Україні, як і в інших країнах із посттрансформаційною економікою, це явище не обмежується виключно рейдерським захопленням державної власності, державних компаній та підприємств.

***Аналіз досліджень та публікацій з проблеми.*** Кримінальне присвоєння прав на управління і володіння підприємствами і організаціями як негативне економічне явище досліджується вченими і практиками в різних сферах діяльності. Одні вчені, розглядаючи дану проблематику, роблять акцент на висвітленні історії рейдерства (Ю. Борисов), інші – на вивченні його соціальних та економічних передумов і наслідків (А. Осиновский, А. Чуясов, Є. Демидова), на аналізі корпоративного, цивільного та арбітражного права і процесу (С. Анісімов, Б. Архипов, Є. Бакуліна, В. Горбов, Є. Дівер та ін.). Окрім того, вивчаються й криміналістичні аспекти проблеми (А. Астахов, М. Іонцев, П. Сичов, М. Сергєєв та ін.).

Серед вітчизняних вчених особливу увагу розробці механізмів протидії рейдерським захопленням присвячено у працях Ю. Берлача, З. Варналія, В. Вірченка, І. Мазур, О. Кальмана, М. Колєсника, С. Москаленка, Р. Панасенка, А. Погорецького, А. Смітюха та ін.

Незважаючи на істотний перелік авторів, що досліджують проблематику, пов'язану з рейдерством, очевидний дефіцит досліджень аналізованої проблеми в Україні з позицій економічної безпеки.

***Метою статті*** є дослідження сутності, форм та видів рейдерства, методики оцінки ризику рейдерської атаки, визначення економіко-організаційного механізму протидії рейдерству з метою посилення економічної безпеки держави.

***Виклад основного матеріалу.*** Відповідно до категоріального апарату розрізняють біле, сіре та чорне рейдерство (табл. 1). У вітчизняній практиці, хоча, за аналогією із західними країнами, рейдерство й поділяється на дружнє та агресивне, проте в умовах нашої економіки рейдери не обмежуються маніпуляціями з акціями, а використовують усі доступні методи (в тому числі й фізичного впливу) для одержання аналогічного результату – тобто повного контролю над підприємством.

Таким чином, в Україні цей процес перетворюється у важкий злочин, який визначається насамперед нормами кримінального права і який одночасно істотно загрожує економічній безпеці не лише окремого підприємства, а й держави загалом, оскільки суттєво погіршує імідж та знижує інвестиційний рейтинг та конкурентоспроможність країни.

При розробці методів протидії цьому процесу необхідно брати до уваги, що правопорушник (рейдер) розробляє схему захоплення з максимальним врахуванням зовнішніх та внутрішніх факторів безпеки відповідно на макро- та мікрорівні (табл. 2). Важливою умовою протидії рейдерству є оцінка рівнів ризику недружнього поглинання, що в перспективі дозволяє моделювати показники економічної безпеки на відповідному рівні ієрархії управління з врахуванням вірогідності рейдерської атаки.

Розрахунок згаданих ризиків доцільно здійснювати відповідно до запропонованої у [8, с. 12–13] методики.

$$P_{НП} = \frac{1}{2}(K_{інтегральний} + \overline{\Phi}),$$

де $K_{інтегральний}$ – клас ризику недружнього поглинання за зведеним коефіцієнтом; $\Phi$ – клас ризику недружнього поглинання за середньою оцінкою фактора «фінансово-економічний стан».

Ризик недружнього поглинання оцінюється як низький (Клас 1) – при $1 \le P_{НП} \le 1{,}5$; середній (Клас 2) – при $1{,}51 \le$

**Таблиця 1. Розмежування категорій біле, сіре та чорне рейдерство**

| № з/п | Критерії | Біле | Сіре | Чорне |
|---|---|---|---|---|
| 1 | Законність | Законно: дії в межах закону | Поєднання законних та незаконних дій | Використання незаконних дій |
| 2 | Документи | Оригінальні документи | Частково використовуються фальсифіковані документи | Використовуються фальсифіковані документи |
| 3 | Відповідальність | Не залучається | Кримінальна: підробка документів, рішень суду | Кримінальна: підробка рішень суду, документів, корупція, розбійні дії |
| 4 | Скуповування акцій | Використовується | Частково використовується | Не використовується |
| 5 | Корпоративний шантаж | Використовується | Частково використовується | Не використовується |
| 6 | Банкрутство | Використовується: придбання кредиторської заборгованості | Використовується: навмисне банкрутство, штучне створення податкової або кредиторської заборгованості | Використовується: навмисне банкрутство, штучне створення податкової або кредиторської заборгованості |
| 7 | Корупційні зв'язки | Не залучаються | Частково залучаються для прийняття судових рішень | Залучаються корупційні зв'язки в державних органах влади |
| 8 | Скуповування боргів | Використовується | Частково використовується | Не використовується |
| 9 | Установлення контролю над менеджментом | Не використовується | Використовується: за допомогою підкупу | Використовується: за допомогою погроз |
| 10 | Реприватизація | Використовується: перегляд підсумків приватизації | Частково використовується | Не використовується |
| 11 | Загроза економічній безпеці | Не загрожує | Загрожує | Загрожує |

*За: [6, с. 208–215].*

**Таблиця 2. Зовнішні та внутрішні фактори безпеки діяльності акціонерного товариства, які враховуються при формуванні рейдерської атаки**

| Фактори зовнішньої безпеки | Фактори внутрішньої безпеки |
|---|---|
| • Наявність прогалин у законодавчій та нормативно–розпорядчій базі, що дозволяють порушувати загальноприйняті норми ведення підприємницької діяльності без настання адміністративної/кримінальної відповідальності;<br>• наявність чи відсутність адміністративної підтримки, що дозволяє пришвидшувати процедури видачі офіційних рішень, дозволів, підтверджень тощо;<br>• наявність «союзників», зацікавлених в усуненні конкурента як акціонерного товариства, що захоплюється;<br>• оперативність розгляду справ у судових інстанціях | • Перспективи розвитку бізнесу, його інвестиційна привабливість, наявність дочірніх та залежних компаній, філіалів та представництв;<br>• репутація та відомість, рівень корпоративної культури, дотримання відповідності процедури документообігу;<br>• структура акціонерного капіталу, наявність міноритарних та мажоритарних акціонерів, присутність у складі акціонерів держави чи органів муніципального управління;<br>• наявність чи відсутність корпоративного конфлікту між акціонерами/інвесторами і/чи керівниками товариства;<br>• рівень професіоналізму та ділової репутації представників органів управління товариства, наявність афільованості між ними;<br>• доступність інформації про компанію і можливість її одержання через реєстратора товариства, акціонерів чи керівників товариства тощо |

*За: [7].*

$P_{НП} \leq 2{,}5$; високий (Клас 3) – при $2{,}51 \leq P_{НП} \leq 3{,}5$; дуже вірогідний (Клас 4) – при $3{,}51 \leq P_{НП} \leq 4$.

Підсумковий коефіцієнт, що враховує сумарний вплив 15 коефіцієнтів, визначається за формулою 2:

$$K_{інтегральний} = \sum_{i=1}^{15} K_i,$$

де $K_i$ – бал кожного коефіцієнта; $i$ – порядковий номер коефіцієнта. Коефіцієнти згруповані за факторами: «організаційна структура» ($K_1$ – ступінь розпорошеності акцій; $K_2$ – центри володіння активами; $K_3$ – вид фірми, на яку виведені активи), «власність» ($K_4$ – частка ринкової вартості нерухомості в активах фірми; $K_5$– реальність юридичної і фактичної адрес; $K_6$– проведення процедури юридичного due diligence у відношенні первинних засновників і директорів фірми); «менеджмент і акціонери» ($K_7$– частота виплати дивідендів; $K_8$– активність міноритарних акціонерів; $K_9$– наявність внутрішніх конфліктів; $K_{10}$– публічність власника; $K_{11}$– справжність підписів директора/акціонера) і «зовнішнє оточення» ($K_{12}$– галузь, в якій працює фірма; $K_{13}$– ведення реєстру; $K_{14}$– надійність реєстратора; $K_{15}$– відносини з органами влади, законними силовими структурами).

Максимально можлива сума балів за результатами всіх коефіцієнтів – 114, мінімальна – 12. Авторами запропоно-

ваної методики пропонується така інтерпретація отриманої суми балів зведеного коефіцієнта – клас ризику недружнього поглинання: перший (низький), якщо $K_{інтегральний} \leq 20$; другий (середній), якщо $21 \leq K_{інтегральний} \leq 38$; третій (високий), якщо $39 \leq K_{інтегральний} \leq 70$; четвертий (дуже вірогідний), якщо $K_{інтегральний} \leq 71$.

Фактор «фінансово–економічний стан» оцінюється за результатами відповідної кількості розділів за формулою середньої арифметичної:

$$\overline{\Phi} = \frac{\sum_{n=1}^{m} Пп}{\sum_{n=1}^{m} n}$$

де $П_n$ – клас ризику рейдерства за розділом; $n$ – кількість розділів.

Розділи можуть визначатися різною кількістю конкретних показників. Однак фактично потрібно визначати тільки найбільш інформативні коефіцієнти, що мають усталені нормативні значення.

Незважаючи на існування певних методичних розробок щодо дослідження проблеми рейдерства з економічного погляду та існування достатньо широкої нормативно–розпорядчої бази протидії рейдерським захопленням в Україні (Закон України «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо протидії протиправному поглинанню та захопленню підприємств» від 17.11.2009 №1720, відповідні зміни до Господарського процесуального кодексу України, Цивільного процесуального кодексу України, законів України «Про державне регулювання ринку цінних паперів в Україні», «Про державну реєстрацію юридичних осіб і фізичних осіб – підприємців»; окремі норми Закону України «Про акціонерні товариства»), на жаль, поки що статистика боротьби з рейдерами у нашій країні залишається невтішною. За три минулих роки в Україні було виявлено 189 злочинів, пов'язаних із рейдерством. Найчастіше намагаються відібрати приватні готелі, торгівельні центри, складські приміщення, а також земельні ділянки в рекреаційних зонах. У підсумку відкрито лише 52 кримінальні справи. Скільки із них доведено до суду і який вирок винесено винуватцям – невідомо [9].

Про масштабність рейдерської активності в Україні свідчить таке. Так, відповідно до висновків експертів Центру дослідження корпоративних відносин на сьогодні в країні функціонує 35–50 спеціально підготовлених рейдерських груп, які займаються підготовкою та проведенням захоплення [10].

Щорічно в Україні фіксується в середньому понад 35–40 тис. рейдерських атак, при цьому тиск рейдерів на бізнес щорічно зменшує приріст ВВП у середньому на 1–2%. Наприклад, лише за період з 13 липня до 22 вересня 2011 року було офіційно зафіксовано випадки рейдерських захоплень чи таких спроб тільки щодо великих підприємств більше 50. Зокрема, рейдерських атак зазнали такі великомасштабні підприємства, як одеський завод «Стальканат», Володимирський ринок (Київ), «Фокстрот», «Епіцентр–К», завод «Електроімпорт», завод «Росава», ВАТ «Одеський припортовий завод» та ін. [17, 18].

Загальний підсумок злиття та поглинання лише у 2009 році становив 110 угод на суму 4,9 млрд. грн. [12, с. 27–31]. Експерти громадської організації «Антирейдерський союз підприємців України» стверджують, що в середньому щотижня в Україні відбувається рейдерський напад у тій чи іншій формі і раз на п'ять днів українські суди виносять рішення про порушення законних прав власників на користь рейдерів [13].

Про масштаби рейдерства і невідворотність цього процесу в Україні на даному етапі свідчить той факт, що об'єктами рейдерських атак виступають також великі компанії, де утримувачем контрольного пакету акцій є держава. Останніми роками з подібними проблемами зіткнулися такі підприємства, як АСК «Укррічфлот», Херсонський морський порт, «ДонНИИчермет», завод з виробництва інсуліну «Індар», ВАТ «НВП «Сатурн» (один з розробників комплексів далекої радіотехнічної розвідки «Кольчуга») і багато інших [19]. Ситуація, що склалася, дозволяє стверджувати: рейдерство стає загрозою національної безпеки і може бути прирівняне до економічного тероризму.

Як результат вище описаного рівень конкурентоспроможності вітчизняної економіки в глобальних масштабах різко знижується – експерти вважають рейдерство однією з головних проблем, що заважають надходженню інвестицій в Україну [26]. Про це свідчать результати опитування експертів, проведеного Інститутом Горшеніна щодо того, наскільки проблема рейдерства в Україні впливає на інвестиційну привабливість країни, які дієві способи боротьби з рейдерством, а також наскільки громадськість і ЗМІ можуть впливати на вирішення таких корпоративних конфліктів як рейдерські атаки.

Додатково: нещодавно компанії Великобританії і США представили інститутам ЄС перелік з близько 50 випадків «корпоративного рейдерства» за останні два роки [27]. Згадана практика, яка полягає в тому, що іноземний інвестор купує частку в українській фірмі, проте з використанням окремих політиків здійснюється рейдерська атака на вказану фірму з використання рішень судів для отримання більшості акцій в новій перспективній компанії. Така атака часто відбувається з боку компаній, які є власністю політиків чи членів їхніх сімей або бізнес–партнерів.

Незаконне заволодіння майном (як правило, рейдерське) є одним із найпоширеніших економічних злочинів в Україні, стверджують також експерти PricewaterhouseCoopers. Відповідно до проведеного ними опитування підприємців, що здійснюють діяльність в Україні, з таким шахрайством стикалися майже 73% респондентів. Загалом, майже 36% респондентів, які брали участь в опитуванні, стикалися з економічними злочинами. Цей показник на третину вищий, ніж у середньому по світу [28].

Про проблеми, що створюють рейдери для суб'єктів господарювання в Україні, наголошують також найвищі поса-

дові особи країн–партнерів. Зокрема, у березні 2013 року посол США Дж. Теффт заявив, що «...американським компаніям складно працювати в Україні, зокрема через рейдерські атаки і несправедливі суди» [20]. Наслідком такої ситуації є в тому числі й скорочення обсягу прямих інвестицій в Україні, за даними Держстату, у 2012 році – на $400 млн. у порівнянні з попереднім роком – до $4,13 млрд. [21].

Узагальнюючі дані про рівень рейдерства в Україні та його вражаючі масштаби, свідчать такі факти: в Україні діє, як уже зазначалося, щонайменше 35–50 спеціалізованих рейдерських груп, які складаються з досвідчених юристів та економістів; рейдерство набуло в Україні системного характеру; кількість рейдерських атак сягає до 40 тис. щорічно; результативність рейдерських атак – понад 90%; за експертною оцінкою, щорічний обсяг сегмента поглинань і злиттів (без приватизації) становить майже $3 млрд.; середньостатистична норма прибутку рейдера в Україні, за експертними оцінками, становить близько 1000%; українське рейдерство має відчутну кримінальну складову: протиправні дії чиняться із залученням збройних формувань, а подекуди – навіть співробітників правоохоронної системи тощо [22]; до замовлення та іноді організації рейдерських дій, що призводять до перерозподілу власності, вдаються окремі потужні промислово–фінансові групи України.

Існує чимало способів рейдерських захоплень підприємств, що використовуються в Україні, але найбільш небезпечним і таким, що має істотні негативні стратегічні наслідки для національної, насамперед економічної, безпеки, є насильницьке захоплення, оскільки воно ставить під сумнів демократичність устрою та наявність основних елементів правової держави.

Хоча, судячи з широти списку статей кримінального кодексу (КК), відповідно до яких рейдерів можна притягнути до відповідальності в Україні [23], може здатися, що на якомусь етапі рейдерські дії, по–перше, будуть припинені, а по–друге, винні особи (замовники, рейдери і їхні пособники) будуть притягнуті до відповідальності хоча б за один з перерахованих злочинів, однак це досить абстрактне уявлення. В реальному житті, і про це свідчить практика, ні рейдерські захоплення здебільшого не припиняються, ні винні не несуть покарання [24]. Це пов'язано як мінімум з наступними обставинами.

Перше. У цілому, по кваліфікації в рамках чинного законодавства, ланцюжок рейдерських дій не з'являється як ланцюжок суспільно небезпечних діянь. Скоріше як звичайне комерційне поглинання. Якщо ж жертва звертається до правоохоронних органів або в суд, найчастіше їй важко або неможливо обґрунтувати свою позицію як потерпілої сторони.

Друге. Існують величезні труднощі з розслідуванням рейдерських захоплень. Річ у тім, що наслідок стикається з великим числом злочинів, кваліфікованих за різними статтями КК України. І об'єднати їх «наскрізною ідеєю» досить складно. До того ж часто доводиться доводити умисел, а його часом неможливо довести.

Третє. Не можна забувати, що рейдерство, принаймні у наших умовах, безпосередньо пов'язане з підкупом різноманітних посадових осіб: правоохоронних, податкових, владних, що реєструють і видають дозволи та інші, а також суддів. Інакше кажучи, ми маємо справу з корупційним, причому багатоепізодним і надскладним, злочином із досить великим набором співучасників. Тому, з одного боку, тут позначається названа вище друга обставина (труднощі розслідування), а з іншого – ймовірна корупційність інстанцій, в які може звернутися потерпіла сторона.

Аналіз практики рейдерських захоплень в Україні дозволяє виділити такі основні передумови цього процесу:

1. *Політичні*: законодавча неврегульованість організації угод злиття та поглинання; політична нестабільність та високий рівень корупції; заангажованість судової системи; законодавча нерегламентованість реінвестування капіталу з офшорних зон [25].

2. *Економічні* (ринкові): слабкий рівень розвитку фондового ринку; непрозора структура власності українських компаній; невідповідність вітчизняних стандартів звітності та аудиту міжнародним вимогам; значний потенціал ринку та висока інвестиційна привабливість українських компаній для іноземних інвесторів; низький рівень публічності діяльності компаній.

3. *Соціальні*: низький рівень корпоративної культури; некомпетентність менеджерів; відсутність етики ведення бізнесу.

4. *Технологічні*: наявність неефективних систем захисту інформації; відсутність напрацьованих схем та механізмів попередження та опору ворожому поглинанню; ризик втрати власності у зв'язку з технологічними змінами у роботі депозитарію цінних паперів України; низький рівень програмного та технічного забезпечення.

Усунення згаданих передумов дозволить не лише знизити ризик рейдерського захоплення вітчизняних компаній, а й сприятиме підвищенню ефективності організації їх функціонування в умовах ринку та підвищити рівень економічної безпеки загалом.

Детальніше, до основних проблем, які сьогодні перешкоджають зміцненню економічної безпеки підприємництва та боротьбі із рейдерством і на вирішення яких має бути спрямована послідовна й активна державна політика, відносяться: відсутність повноцінного ринкового середовища; незавершеність формування інституційної бази економічної політики; незбалансованість державної регуляторної політики; недосконалість бюджетної політики; зловживання монопольним становищем цінового характеру; збільшення кількості рейдерських атак, корупційних та дискримінаційних дій щодо підприємців; недосконалість судової системи, корумпованість органів влади та відсутність державних інститутів, які б ефективно захищали права власника; низький рівень конкурентоспроможності підприємств та їх інноваційної активності; незадовільні показники фінансового стану та ефективності функціонування підприємств і використання ними ресурсного забезпечення; негативні тенденції щодо

кількості діючих та новостворюваних підприємств, а також обсягів їх господарської діяльності тощо [16].

Визначені вище передумови перетворили рейдерство у реальну загрозу не лише економічній, а й національній безпеці загалом.

**Висновки**

Підсумовуючи, зазначимо, що протидія рейдерству у контексті зміцнення економічної безпеки матиме значно кращі результати, якщо діяти за принципом превентивності, а не усунення наслідків. Таким чином, на загальнодержавному рівні необхідне вдосконалення організаційно-економічного механізму протидії рейдерству, яке полягає в такому:

– встановлення кримінальної відповідальності державних і приватних реєстраторів за незаконне внесення до реєстру учасників юридичної особи та проведення реєстрації свідомо підроблених правовстановлюючих документів;

– встановлення кримінальної відповідальності за зловживання правами власника акцій або часток у статутному капіталі суб'єкта господарювання, зокрема в цілях рейдерського захоплення;

– віднесення всіх злочинів, пов'язаних з рейдерством, до підслідності спеціалізованих слідчих органів, таких як Головне управління по боротьбі з організованою злочинністю МВС та Служба безпеки України (залежно від стратегічної важливості підприємства на яке здійснено рейдерську атаку), з урахуванням поширеності участі в їх вчиненні посадових осіб органів державної влади та місцевого самоврядування, а також виникаючих труднощів в їх розслідуванні;

– поповненні процесуального законодавства положеннями, які передбачають право прокурора звернутися в касаційну або наглядову інстанцію арбітражного суду або суду загальної юрисдикції з поданням про скасування неправосудного рішення, яке перешкоджає пред'явленню звинувачення, винесення обвинувального вироку чи іншому законному рішенні кримінальної справи по суті;

– передбаченні процедури накладення арешту на нерухоме майно, що є предметом злочину, навіть за умови не встановлення особи, причетної до скоєння злочину [14, с. 18–19];

– віднесення відомостей, що містяться в реєстрі акціонерів, до охоронюваної законом таємниці, що зробить можливим вилучення носія даної інформації тільки на підставі судового рішення;

– використанні результатів проведення моніторингу засобів масової інформації про вчинені або підготовлювані недружні поглинання в якості окремого напрямку профілактики;

– створенні багатофункціонального інформаційного банку даних, що містить відомості про осіб і організації, що спеціалізуються на недружніх поглинаннях з кримінальним відтінком, об'єктах, щодо яких рейдерське захоплення найбільш ймовірне, і з цією мето, слід визначити систему оціночних показників, що сигналізують про можливість недружніх поглинань;

– підготовці і спрямуванні в регіональні підрозділи різних відомств методичних рекомендацій щодо слідчої та судової практики з кримінальних справ даної категорії.

**Список використаних джерел**

1. Федоров Ю. Рейдерство и корпоративный шантаж / Ю. Федоров: Wolters Kluwer, 2010. – 480 с. – ISBN 978-5-466-00435-9.

2. Рейдерство в России – показатель институционального дефицита российской экономики [Текст] / А.В. Желнорович // Рос. юстиция. – 2007. – №8. – С. 6–10.

3. Сычев П. Уголовно-правовой анализ недружественных поглощений // Корпоративный юрист. – Февраль 2006 г. – №2. – С. 4–7.

4. Максимов С.В. Коррупция. Закон. Ответственность / С.В. Максимов М.: АО «Центр ЮрИнфоР», 2011. – 209 с.

5. Офіційний сайт Кабінету міністрів України [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: http://www.kmu.gov.ua/control/

6. Погорелов Ю. Типізація рейдерства та методи боротьби з ним / Ю.С. Погорелов, Ю.В. Лещенко // Збірник наукових праць «ЕКОНОМІКА. МЕНЕДЖМЕНТ. ПІДПРИЄМНИЦТВО» Зб. наук. праць: Східноукраїнський національний університет імені Володимира Даля. – №24 (I) / 2012. – С. 208–2015.

7. Тормозова Т. Рейдерство в России и за рубежем: сравнительный анализ / Т. Тормозова, А. Логинов [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: http://www.mirkin.ru/_docs/_statyi/reiderstvo.pdf.

8. Согрина Н.С. Особенности недружественных поглощений (рейдерства) в трансформируемой экономике // Автореф. на соискание.... к.э.н. по специальности 08.00.01 – экономическая теория. – Челябинск, 2010. – 24 с.

9. Демчак Р. Рейд на рейдерів [Електрон. ресур]. – Режим доступу: http://minfin.com.ua/blogs/Demchak/22253/.

10. Дорошук А.А. Система регулювання рейдерства в Україні / А.А. Дорошук, М.В. Трибуха [Електрон. ресур]. – Режим доступу: http://archive.nbuv.gov.ua/e-journals/econrch/2011_1/11daarru.pdf.

11. Рейдерство: кримінально-правовий аспект [Текст] / В. Куц, М. Арманов // Підприємництво, господарство і право. – 2007. – №10. – С. 128–132.

12. Рейдерство як загрозанаціональній безпеці Украъни / Ю. А. Берлач // Форум права. – 2012. – №3. – С .27–31.

13. Веб-сторінка Антирейдерського союзу підприємців України [Електрон. ресур]. – Режим доступу: http://antiraider.ua/

14. Васильченко А.А. Совершенствование организационно-экономического механизма противодействия рейдерству // Автореф. на соискание.... к.э.н. по специальности 08.00.01 – экономическая теория. – 08.00.05 – Экономика и управление народным хозяйством: экономическая безопасность. – Ставрополь, 2011. – 22 с.

15. Колєсник М.А. Рейдерство в Україні: загальна характеристика та основні етапи розвитку/ Право і Безпека. Науковий журнал. – №1 (38). – 2011. – С. 16–20.

16. Двірник І. Рейдерство в Україні: причини та наслідки / І. Двірник // Стратегічні орієнтири [Електрон. ресур]. – Режим доступу: http://libfor.com/index.php?newsid=1696

17. Антирейдерський Союз Підприємців України. – [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: http://antiraider.ua/ucp_mod_conflict.html

18. Украинское Антирейдерское Движение. – [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: http://www.zahvat.net

19. Дічек О. Рейдерство в Україні: реалії ринкової економіки або економічний тероризм? // Український союз промисловців та підприємців [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: http://www.uspp.org.ua/interview/30.reyderstvo-v-ukraini-realii-rinkovoi-ekonomiki-abo-ekonomichniy-terorizm.htm

20. Посол: компаніям з США складно працювати в Україні через рейдерство [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: http://www.epravda.com.ua/news/2013/03/15/366031/

21. Офіційний веб-сайт Державної служби статистики України [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua/

22. Юзюк О.В. Рейдерство в Україні: причини, наслідки та шляхи подолання / О.В. Юзюк, М.В. Батин [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: http://nauka.kushnir.mk.ua/?p=14664

23. Кримінальний кодекс України [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2341-14

24. Соловій Я.І. Проблеми кваліфікації діянь, пов'язаних із захопленням підприємств (рейдерства) / Я.І. Соловій [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: http://www.cic-wsc.org.

25. Сіверська Л.Б. Рейдерство як метод об'єднання банків в умовах ринку / Сіверська Л.Б. // Ефективна економіка [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: http://www.economy.nayka. com.ua/index.php?operation=1&iid=1333.

26. Іноземні інвестори бояться рейдерства в Україні [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: http://zaxid.net/home/showSingleNews.do?inozemni_investori_boyatsya_reyderstva_v_ukrayini_

27. ЄС побачив, як розквітає рейдерство в Україні [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: http://news.ub.ua/25491-es-pobachiv-yak-rozkvitae-reyderstvo-v-ukrayini-za-pravlinnya-yanukovicha.html

28. Експерти: Корупція та рейдерство стоять на шляху розвитку бізнесу в Україні [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: http://ibud.ua/ru/novost/eksperti-koruptsiya-ta-reyderstvo-stoyat-na-shlyakhu-rozvitku-biznesu-v-ukrayyni-12555.

*Р.Є. ВОЛОЩУК,*
*аспірант, Академія фінансового управління*

# До питання формування поведінкової термінології в адмініструванні податків

*У статті розглядаються термінологічні аспекти поведінки платників при сплаті податків. Проаналізовано доцільність використання поняття «добровільна сплата податків» та її взаємозв'язок з адмініструванням податків. Запропоновано вживання поняття «законослухняна сплата податків».*

***Ключові слова:*** *податки, добровільний, добровільна сплата податків, обов'язок, примус, законослухняна сплата податків, адміністрування податків.*

*В статье рассматриваются терминологические аспекты поведения плательщиков при уплате налогов. Проанализированы целесообразность использования понятия «добровольная уплата налогов» и ее взаимосвязь с администрированием налогов. Предложено употребление понятия «законопослушная уплата налогов».*

***Ключевые слова:*** *налоги, добровольный, добровольная уплата налогов, долг, принуждение, законопослушная уплата налогов, администрирование налогов.*

*In the article the terminological aspects of behavior of payers at payment of taxes are considered. Expediency of use of the concept «voluntary payment of taxes» and its interrelation with administration of taxes are analyzed. The use of the concept «law-abiding payment of taxes» is offered.*

***Keywords:*** *taxes, voluntary, voluntary payment of taxes, debt, enforcement, law-abiding payment of taxes, administration of taxes.*

***Постановка проблеми.*** Зміни, що відбуваються в Україні останні декілька років, знайшли своє відображення і в сфері адміністрування податків. Передовсім це стосується проголошення нової для України ідеї щодо формування на партнерській основі системи податкових відносин. Однак будь-яка фінансова практика демонструє вищий рівень ефективності за умови термінологічної впорядкованості, що дозволяє досягти розуміння процесів усіма учасниками та на якісному рівні організувати відповідні їх стосунки. У вітчизняному адмініструванні податків у зазначеному контексті є чимало проблем. Одна з них – питання «добровільної» сплати податків.

***Аналіз досліджень та публікацій з проблеми.*** Теоретичним та практичним розробкам, які так чи інакше стосуються адміністрування податків, присвячено вже чимало праць вітчизняних науковців, серед яких можна виділити роботи В.Л. Андрущенка, А.І. Крисоватого, В.М. Мельника та ін. Однак теоретичне осмислення понятійного апарату сфери адміністрування податків потребує поглиблення. Зокрема, це стосується часто вживаного останнім часом поняття «добровільна сплата податків», враховуючи його прояв у практичній діяльності суб'єктів оподаткування.

***Мета статті.*** В даній роботі ми ставимо за мету теоретичний аналіз понять «добровільна сплата податків», «законослухняна сплата податків» та їх взаємозв'язку з адмініструванням податків.

***Виклад основного матеріалу.*** Сумлінне дотримання вимог податкового законодавства платниками податків, з

 © Р.Є. ВОЛОЩУК, 2013

одного боку, дозволяє державі вчасно отримувати необхідні фінансові ресурси для виконання покладених на неї функцій, а з іншого – вчасно отримувати населенню послуги, що фінансуються за рахунок бюджетних коштів. Крім того, зростання обсягу податкових надходжень, що сплачуються платниками податків вчасно і добросовісно, в їхній загальній сумі дає можливість зменшити витрати на адміністрування податків. Саме тому важливо поширювати в практиці оподаткування принцип «добровільної» сплати податків і зборів.

Останнім часом у виступах та публікаціях науковців і практиків досить вживаним стало словосполучення «добровільна сплата податків». Вважається, що формування відносин держави з фізичними та юридичними особами з приводу сплати податків має відбуватися на добровільній основі. Іншими словами, основною ознакою податкових відносин, що мають формуватися на нових засадах, є добровільність дії платників щодо сплати податків. Разом із тим постають логічні запитання:

– які дії, пов'язані зі сплатою податків платниками, є добровільними?

– чи всі дії щодо своєчасної та повної сплати податків можна вважати добровільними?

– як визначити частку добровільно сплачених податків у загальному обсязі податкових надходжень до бюджетів держави?

Для того щоб відповісти на поставлені запитання, спершу слід звернутися до аналізу терміна «добровільний». Етимологічно дане поняття походить від слів «добро» та «вільний» або «воля». Останнє має досить багато трактувань. Так, під волею розуміють: одну «з функцій людської психіки, яка полягає насамперед у владі над собою, керування своїми діями й свідомому регулюванні своєї поведінки»; «бажання, хотіння»; «право розпоряджатись на свій розсуд»; «відсутність обмежень» [1, с. 202]. Нагадаємо, що в давнину під словами «давати волю» розуміли зняття обмежень у певних діях, надання права вільно приймати рішення та розпоряджатися своєю особистістю і власністю.

З філософського погляду воля – це «свідома цілеспрямованість людини на виконання тих чи інших дій» [2, с. 73], при цьому в ході таких дій «підтверджується деяка цінність, визнана такою, або завдяки чому прагнуть до неї» [3, с. 75]. Іншими словами, через волю людина свідомо та цілеспрямовано регулює свою діяльність.

Воля передбачає вільний, незалежний від зовнішніх факторів вибір серед певного набору мотивів, в основі яких знаходяться бажання, потреби, інтереси, життєвий досвід, знання та ін. суб'єкту волі. Проте розуміння волі лише як акту бажання звужує це поняття, оскільки бажання можуть бути різними, а воля має бути спрямована на вибір правильного рішення по відношенню до об'єктивного світу.

Щодо іншої складової поняття «добровільний» – слово «добро», то зазначимо лише, що воно як етична категорія відображає позитивну сукупність суспільно визнаних умов життя, моральних цінностей, дій, принципів та норм поведінки [4, с. 27].

Таким чином, «добра воля» означатиме право на вільний вибір у вчиненні або не вчиненні певних дій суб'єкта вибору в залежності від суспільно визнаних моральних цінностей; усвідомлений прояв бажання індивідуума незалежно від впливу зовнішніх факторів, спрямований на певну дію.

У свій час І. Кант зазначав: «Ніде в світі, та й ніде поза ним, неможливо мислити нічого іншого, що могло б вважатися добрим без обмеження, крім тільки доброї волі. ... Добра воля добра не завдяки тому, що вона приводить в дію або виконує, не в силу своєї придатності до досягнення якої–небудь мети, а тільки завдяки волінню, тобто сама по собі» [5, с. 229–230]. Іншими словами, філософ під доброю волею розумів чисту волю вільну від будь–яких впливів, не беручи до уваги будь–якої користі.

У сучасних словниках під поняттям «добровільний» розуміють «здійснюваний з власної волі, без насилля, примусу» [6, с. 107]. Тобто при прийнятті певних рішень та здійсненні дій суб'єкт волі не має бути примушений до них.

Отже, поведінка є добровільною, коли суб'єкт вільний у прийнятті тих чи інших рішень без явного зовнішнього впливу. Перекладаючи викладене на практику оподаткування, маємо розуміти під «добровільною сплатою податків» усвідомлений, за власним бажанням вибір щодо сплати податків. Проте практична реальність та наукова об'єктивність потребує роз'яснення деяких аспектів процесу оподаткування. Головним чином це стосується суперечливої природи оподаткування, що й відзначається на формуванні податкових відносин і в кінцевому підсумку на характері сплати податків.

На всіх етапах розвитку суспільства визначальним при формуванні податкових відносин завжди були інтереси учасників процесу оподаткування. При цьому всі платники без виключень зацікавлені в якомога меншій сумі податків, належних до сплати. Своєю чергою, держава прагне отримати щонайбільше надходжень від податків для фінансування покладених на неї функцій. Вітчизняні дослідники А.І. Крисоватий та В.А. Валігура в суперечливості оподаткування також вбачають інтереси суспільства в цілому, що «зацікавлене отримати якомога більше суспільних благ, фінансованих за рахунок оподаткування» [7, с. 30]. Таким чином, у протистоянні інтересів учасників процесу оподаткування і полягає суперечлива природа останнього.

Отже, з одного боку, ми маємо платників, які не мають великого бажання сплачувати податки, принаймні поки вигоди від отриманих суспільних благ не врівноважать втрачені можливості від суми сплачених податків. Вітчизняний дослідник І.М. Таранов зазначає, що небажання сплачувати податки притаманно світовому суспільству в цілому, а не лише певному народу, а тому втеча від податків не є певною національною особливістю [8, с. 90]. При цьому слід визнати, що різними є масштаби уникнення оподаткування. Останнє, на нашу думку, має національні відмінності і значною мірою залежить

від якості державної діяльності. Французький спеціаліст з оподаткування М. Леруа, досліджуючи логіку міркувань податкоплатників, зазначав із цього приводу: «...індивід раціональний у своєму протистоянні податкам, адже мислить наступним чином: держава відповідальна за моє економічне становище, тому податок – засіб фінансування держави, звідси слідує, що я маю право не сплачувати податок, якщо моє особисте становище нестабільне». [9, с. 48]. І хоч сам Леруа вважав такий висновок індивіда неточним по відношенню до держави, породженим помилковою логікою розуміння платником причин свого стану, тим не менш охарактеризоване психологічне сприйняття також має місце і накладає певний відбиток на якісний стан зобов'язальних фінансових стосунків між публічним союзом та його підданцями.

З іншого боку, держава потребує формування централізованого фонду грошових коштів з метою подальшого фінансування суспільних благ та утримання самої себе. Здійснюється це в основному за рахунок податків та інших податкових платежів, які держава встановлює на законодавчій основі. Зокрема, в Україні ст. 67 Конституції встановлює, що всі громадяни зобов'язані сплачувати податки і збори в порядку і розмірах, встановлених законом [10]. Тому добровільність участі громадян в процесі оподаткування апріорі неможлива, оскільки їм не пропонується участь у формуванні централізованих фондів грошових коштів, а ставиться в обов'язок. Останнє ґрунтується на тому, що по відношенню до окремої особистості безмежна свобода відсутня [5, с. 123]. При цьому власне бажання платників щодо сплати податків відходить на другий план перед суспільними потребами. Крім того, важливо розуміти, в якій площині розглядається обов'язок щодо сплати податків. Адже обов'язок може бути взятим на себе добровільно, за власним бажанням, як, наприклад, при договірних відносинах. Однак такі відносини не характерні для оподаткування, оскільки ніякого договору між державою та платниками не укладається. Так званий «фіскальний договір» існує лише в теорії і є не більш ніж ідеологічним вимислом, певною абстракцією, що не має нічого спільного з практикою справляння. Встановлені законом податки мають зобов'язуючий характер і навіть не завжди позитивно сприймаються платниками.

У цьому контексті слід зазначити, що ще в першій половині XX століття український вчений М.І. Мітіліно вказував на відсутність доброї волі в податках саме через їх обов'язковість [11, с. 110]. Проте сучасний науковець В.Л. Андрущенко переконаний в дещо іншому. На його думку, в сучасності в демократичному суспільстві процес справляння податків не має примусового характеру, оскільки в практиці оподаткування відсутні такі «форми примусу як погрози, шантаж, тілесні покарання, психологічне примушення» [12, с. 25]. Ми погоджуємося з вченим в тому, що в розумінні прямого насильства податки не справляються. Однак примус за своїм змістом являє собою «форму поведінки, що змушує діяти всупереч своїм бажанням чи інтересам» [13, с. 18]. А це не обов'язково здійснюється через пряме зовнішнє втручання. У випадку з оподаткуванням маємо дві форми примусу:

– примус пасивного характеру через впровадження зобов'язуючої законодавчої норми та встановлення механізму відповідальності (останній і має суттєве значення при прийнятті рішень щодо сплати податків навіть мимо волі платника);

– примус, що тягне за собою активні дії, тобто пряме втручання державних органів влади в рішення та дії платника податків (прикладом слугує примусове стягнення податкового боргу через реалізацію майна боржника).

Не можемо також погодитися і з тим, що окремі з названих вище форм примусу, зокрема психологічний вплив на платників, не притаманні сучасному адмініструванню податків. І Україна тут не тільки не виняток, а навіть дії її фіскалів інколи перебувають на межі із шантажем (маємо на увазі змушення до сплати не існуючих зобов'язань та завчасні визначення результатів перевірок – ще до початку контролюючих дій).

В.Л. Андрущенко наводить думку, що податки є продуктом досягнутого в результаті переговірного та електорального процесів компромісу між інтересами індивідуальними і суспільними. За його переконанням, податки є результатом «волевиявлення громадян, які через своїх представників у парламентах запроваджують податки, визначають, їх базу, величину, способи справляння, термін дії та міру відповідальності за несплату. ... Так чи інакше суспільство співіснує й співробітничає з державою» [12, с. 14]. З погляду теорії, і зокрема концепції фіскального договору, наведене начебто беззаперечне. Але це, на нашу думку, скоріше ідеальна модель, характерна для ідеального суспільства, вільного від корупції, егоїстичних спонукань можновладців, тощо, суспільства, де кожна зібрана через оподаткування копійка приносить максимальну суспільну користь без марнотратства. Нажаль від цього не вільні навіть західноєвропейські країни, які слугують нам прикладом. Більше того, повертаючись до досліджень самого ж В.Л. Андрущенка, слід звернути увагу, що податки вчений паралельно вважає «найбільш регулярним й обтяжливим з усіх накладених державою обмежень, що впливає на економічну поведінку людей, їх особистий добробут» [12, с. 21]. То чи при цьому поняття «добровільність сплати податків» не нівелюється саме по собі? Такий сумнів висловив ще у 2006 році В.М. Мельник, зазначивши наступне: «Називати сплату податків добровільною – те ж саме, що назвати армію добровольницькою у випадку, коли солдати призвані до неї згідно закону про загальний військовий обов'язок» [14].

Отже, зважаючи на зазначене, можна зробити висновок, що підпорядкування сплати податків загальній необхідності не дає можливості розглядати її повною мірою як добровільне явище. Наявність обов'язкового характеру сплати податків та настання відповідальності за несплату ставить під сумнів обґрунтованість застосування терміну «добровільність». Тут навіть важко говорити про усвідомлену дію за

власним бажанням, внутрішнім переконанням щодо фінансування суспільно значимих потреб шляхом сплати податків до бюджетів всіх рівнів без будь–якого зовнішнього впливу. Можна було б повністю вважати сплату податків добровільною за умови формування централізованого фонду грошових коштів на основі внесення сум за принципом: хто скільки може і хоче, той стільки і дає. Але в такому випадку втрачається зміст податку як обов'язкового платежу.

Ми не заперечуємо існування певних індивідуальних проявів добровільності при сплаті податків. Адже не виключено свідоме розуміння окремо взятими платниками необхідності фінансування суспільних потреб та сумлінне виконання своїх обов'язків за власним бажанням та внутрішнім переконанням, не зважаючи на механізм відповідальності як карального засобу. Але, оцінюючи суспільні явища в цілому, слід визнати, що це більш теоретичне поняття, ніж практичне, оскільки добровільність у діях платників виявити досить проблематично. Крім того, у більшості випадків просто невідомо, що саме спонукає платників до сплати податків – свідоме розуміння необхідності приймати участь у фінансуванні суспільних потреб, чи небажання йти на конфлікт з державними органами влади, а в деяких випадках і навіть страх перед відповідальністю за невиконання податкових зобов'язань.

Ми вважаємо, що не можна зі стовідсотковою впевненістю кваліфікувати вчасну та повну сплату податків як добровільну, оскільки платник може здійснювати таку сплату далеко не з моральних спонукань, а із зовсім інших міркувань, наприклад, з небажання бути оштрафованим (як мінімум).

**Висновки**

Таким чином, із викладеного слідує, що в понятійному апараті оподаткування термін «добровільність» при сплаті податків можна вживати суто умовно. На нашу думку, найбільш правильним було б вживання поняття не «добровільна сплата податків», а «свідома» (як вимушене усвідомлення обов'язку), «сумлінна» або найточніше – «законослухняна сплата податків», що найкраще відображає зовнішній прояв дій платників, пов'язаних зі сплатою податків. При цьому під законослухняною сплатою податків ми розуміємо свідоме виконання податкових обов'язків щодо нарахування та перерахування відповідних сум податків до бюджетів всіх рівнів своєчасно та в повному обсязі і без порушень вимог податкового законодавства.

Визначення поняття «законослухняної сплати податків» безпосередньо має значення для адміністрування податків, зокрема при його організації. Від того, на скільки високим є рівень законослухняної сплати, залежатимуть і заходи щодо забезпечення справляння податків, а разом з тим і витрати на них. Своєю чергою, законослухняність платників значною мірою залежить від якості роботи податкових органів. Прикладом може слугувати вплив на свідомість громадян масово–роз'яснювальної та консультативної роботи адміністраторів податків. Отже, зв'язок законослухняної сплати податків та адміністрування податків є взаємним. Враховуючи ж зазначене, важливо правильно визначати рівень законослухняної сплати податків, що потребує поглиблених аналітичних пошуків.

**Список використаних джерел**

1. Великий тлумачний словник сучасної української мови (з дод. і допов.) / Уклад. і голов. ред. В.Т. Бусел. – К.; Ірпінь: ВТФ «Перун», 2005. – 1728 с.

2. Философский словарь / Под ред. И.Т. Фролова. – 5–е изд.. – М.: Политиздат, 1987. – 590 с.

3. Философский энциклопедический словарь / За ред. Е. Губского, Г. Кораблевой, В. Лутченко. – М.: ИНФРА–М, 1998. – 576 с.

4. Философская энциклопедия / Гл. ред. Ф.В. Константинов. – М.: «Советская энциклопедия», 1962. – Т. 2. – 576 с.

5. Кант И. Лекции по этике: Пер с нем. / Общ. ред., сост. и вступ. ст. А.А. Гусейнова. – М.: Республика, 2000. – 431 с.

6. Івченко А. Тлумачний словник української мови / А. Івченко. – Харків: «Фоліо», 2002. – 541 с.

7. Крисоватий А.І., Валігура В.А. Домінанти гармонізації оподаткування: національні та міжнародні вектори: Монографія / А.І. Крисоватий, В.А. Валігура. – Тернопіль: Підручники і посібники, 2010. – 248 с.

8. Таранов І.М. Організаційні аспекти міждержавної податкової гармонізації / І.М. Таранов // Вісник Технічного університету Поділля. – 2004. – Ч. 2, Т. 1: Економічні науки. – №1. – С. 86–91.

9. Леруа М. Социология налога: пер. с фр. / М. Леруа. – М.: Дело и Сервис, 2006. – 96 с.

10. Конституція України від 28.06.1996 №254к/96–ВР [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: http://zakon4.rada.gov.ua/

11. Мітіліно М.І. Основи фінансової науки. – К.: Держвидав України, 1929. – 396 с.

12. Андрущенко В.Л. Податкові системи зарубіжних країн: Навч. посіб. / В.Л. Андрущенко, О.Д. Данілов. – К.: Комп'ютерпрес, 2004. – 300 с.

13. Словник соціологічних та політологічних термінів / За заг. ред. В.І. Астахової, В.І. Даниленка, А.І. Панова. – К.: Вища шкода, 1993. – 142 с.

14. Мельник В.М. Оподаткування: наукове обґрунтування та організація процесу. Монографія / В.М. Мельник. – К.: «Комп'ютерпрес», 2006. – 277 с.

*О.В. ТРИГУБ,*
*к.е.н., асистент, Київський національний університет ім. Т. Шевченка,*
*О.М. СТРЕТОВИЧ,*
*студент, Київський національний університет ім. Т. Шевченка*

# Особливості ціноутворення на ринку міжбанківського кредитування в Україні

*У статті розглянуто особливості міжбанківського кредитуванні в Україні. З'ясовано механізм формування ставок за міжбанківськими кредитами у зарубіжній та вітчизняній практиці.*

***Ключові слова:*** *міжбанківське кредитування, ринок, ціноутворення.*

*В статье рассмотрены особенности межбанковского кредитования в Украине. Уточнен механизм формирования ставок по межбанковским кредитам в зарубежной и отечественной практике.*

***Ключевые слова:*** *межбанковское кредитование, рынок, ценообразование.*

*The article considers questions of pricing in the interbank lending market. Interbank lending rates' setting mechanism in foreign and national practice is defined.*

***Keywords:*** *interbank lending, market, pricing.*

***Постановка проблеми.*** В сучасних умовах міжбанківському кредитуванню відводиться важлива роль у покращенні рівня ліквідності та платоспроможності банків, а також у забезпеченні стабільного функціонування банківської системи. Із всіх існуючих сьогодні фінансових інструментів саме міжбанківські кредити найбільш швидко реагують на зміну кон'юнктури фінансового ринку. Тому банки часто розглядають ринок міжбанківських кредитів як оперативне джерело ресурсів для активних операцій на інших сегментах фінансового ринку. Невиправдане ж завищення ціни на найбільш доступний фінансовий ресурс – міжбанківські кредити – є суттєвою перешкодою для активної участі комерційних банків в інвестиційному процесі. Зазначене обумовлює необхідність з'ясування теоретичних основ та практичних аспектів ціноутворення на ринку міжбанківського кредитування.

***Аналіз досліджень та публікацій з проблеми.*** У зарубіжній науковій літературі проблемам міжбанківського кредитування присвятили свої роботи І. Андрієвська, О. Єгоров, І. Меркур'єв, М. Семенова й О. Чекмарьова. У більшості праць вітчизняних вчених, зокрема В. Базилевича, З. Васильченко, Н. Версаль, І. Лютого, Т. Майорової, В. Міщенка, С. Науменкової, Л. Примостки, дослідження міжбанківського кредитування має переважно фрагментарний характер, оскільки розглядаються лише окремі аспекти міжбанківських кредитних відносин у контексті ресурсного забезпечення комерційних банків.

Водночас протягом останніх років з'явився ряд наукових робіт, автори яких більш поглиблено розкривають теоретичні основи та практичні аспекти міжбанківського кредитування в Україні. Так, О. Кузьмак розглядає роль міжбанківських кредитів у становленні й розвитку банківської системи України [1]. Я. Остапчук проводить дослідження проблеми забезпечення стабільності вітчизняного ринку міжбанківського кредитування шляхом удосконалення моделі оцінювання кредитоспроможності банків–контрагентів та підвищення ефективності міжбанківських операційних технологій [2]. А. Пастернак зосередив свою увагу на вдосконаленні методики аналізу кредитоспроможності банків–контрагентів на ринку міжбанківського кредитування та на окремих аспектах управління портфелем міжбанківських кредитів [3].

Проте низка важливих питань, що, зокрема, стосуються особливостей ціноутворення на ринку міжбанківського кредитування в Україні, залишаються дискусійними та потребують подальших досліджень. Усе вище зазначене обумовлює вибір теми даного дослідження.

Отже, ***метою статті*** є дослідження тенденцій і суперечностей розвитку вітчизняного ринку міжбанківського кредитування, з'ясування механізму ціноутворення на міжбанківські кредити у вітчизняній й зарубіжній практиці, а також на прикладі одного з провідних банків України – ПАТ «Райффайзен Банк Аваль».

***Виклад основного матеріалу.*** Становлення вітчизняного ринку міжбанківського кредитування розпочалося із набуттям Україною незалежності та прийняттям першого варіанту закону про банки та банківську діяльність. Цим документом було затверджено створення в Україні дворівневої банківської системи та регламентовано міжбанківські кредитні відносини на рівнях: центральний банк – банки другого рівня та безпосередньо між банками другого рівня.

Однак протягом першого десятиліття свого функціонування вітчизняний ринок міжбанківського кредитування розвивався досить повільно (рис. 1), що було обумовлено стагнацією національної економіки, фінансовою нестабільністю в країні та відсутністю тісної співпраці у банківських колах. Велику роль у цьому також відігравала висока вартість кредитних ресурсів на міжбанківському ринку, яка почала суттєво знижуватися лише наприкінці 90–х років XX ст.

Пожвавлення ділової активності на міжбанківському кредитному ринку України розпочалося із стабілізацією економічної ситуації в країні, суттєвим зниженням розміру облікової ставки (зокрема, із 61,6% у 1998 році до 7% у 2003 році), зростанням рівня довіри у банківському середовищі та стимулюванням НБУ комерційних банків здійснювати інве-

 *© О.В. ТРИГУБ, О.М. СТРЕТОВИЧ, 2013*

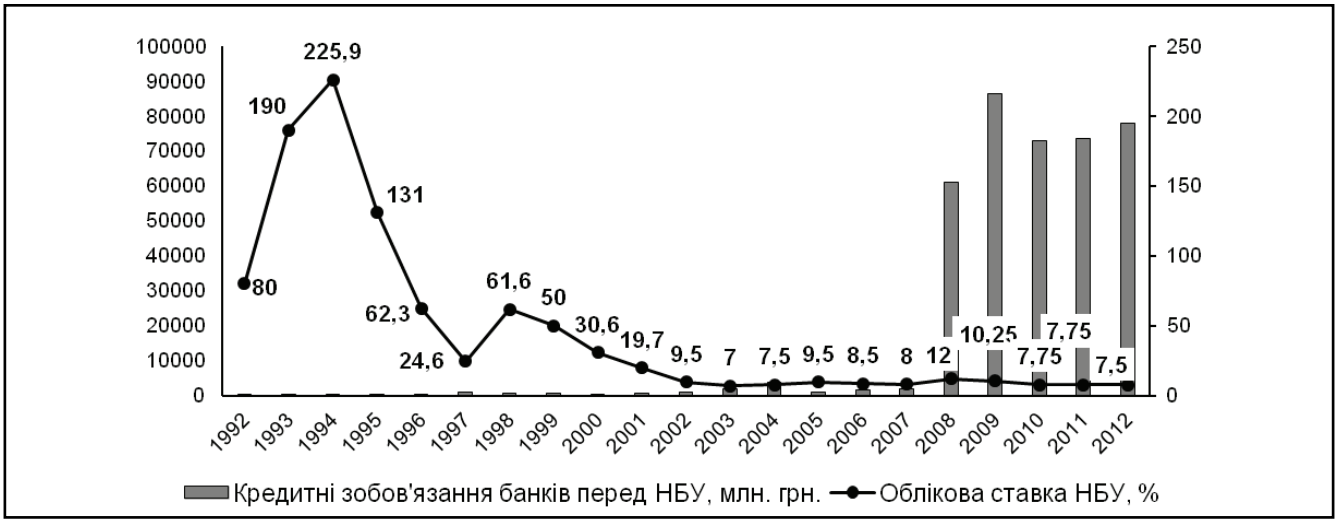



**Рисунок. 1. Кредитування НБУ банків України в 1992–2012 роках***

** Складено на основі даних НБУ [4].*

стиції в національну економіку. З 2005 року в Україні активно починає розвиватися міжбанківське кредитування на рівні банків другого рівня.

Як видно на рис. 2, у різні роки в Україні спостерігається нерівномірність розвитку кредитного обслуговування банків–резидентів та банків–нерезидентів. Найбільші обсяги кредитів на міжбанківському ринку вітчизняні банки отримали у 2008 році, коли вітчизняні банки відчували найбільші проблеми з ліквідністю. Дана проблема переважним чином була пов'язана з фінансовою нестабільністю в країні, підвищенням вимог НБУ до резервування коштів за валютними операціями банків, зростанням обсягів сумнівної заборгованості у портфелі банків по кредитуванню фізичних осіб тощо. При цьому у наступні 2009–2010 роки, навпаки, спостерігається зростання інтересу до кредитування банків–нерезидентів із поступовим згортанням даного напрямку в 2011–2012 роках.

Щодо структури портфелю міжбанківських кредитів вітчизняних банків, то основну частину протягом багатьох років займають надстрокові кредити – овернайт (протягом 2005–2012 років у середньому 67%) [4]. Як видно на рис. 3, окрім овернайт сьогодні при кредитуванні банків–резидентів також користуються популярністю позики на строк від 2 до 7 днів та від 7 днів до одного місяця.

Своєю чергою, серед кредитів, наданих депозитним корпораціям–нерезидентам, також протягом багатьох років переважають кредити овернайт (якщо у 2005 році – 84,3%, то в 2012 році – 99,5%) [4].

У зарубіжних країнах при визначенні ціни міжбанківських кредитів прийнято орієнтуватися на спеціальні індикатори вартості грошових ресурсів. Такими показниками можуть бути: облікова ставка центрального банку країни або середня ставка по кредитах провідних банків. Сьогодні однією з найбільш відомих еталонних ставок міжбанківського кредитування є LIBOR (від англ. London Interbank Offered Rate – Лондонська міжбанківська ставка пропозиції) – середньозважена відсоткова ставка за кредитами, що надаються на лондонському міжбанківському ринку.

Ставки LIBOR розраховуються з 1985 року в десяти різних валютах для п'ятнадцяти термінів погашення (табл. 1).

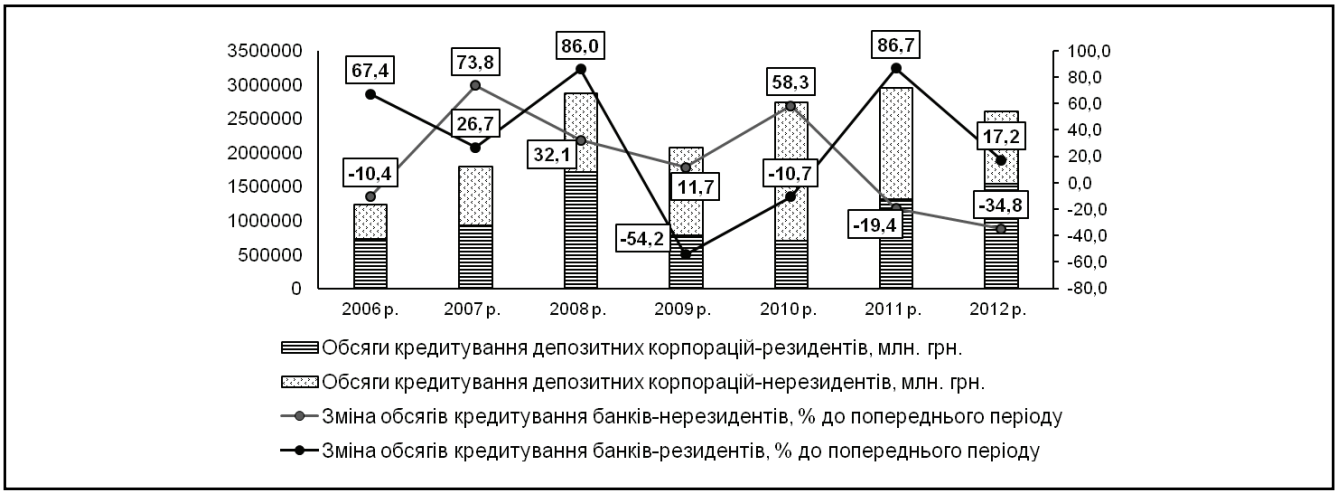



**Рисунок. 2. Розвиток міжбанківського кредитування в Україні в 2006–2012 роках***

** Складено на основі даних НБУ [4].*

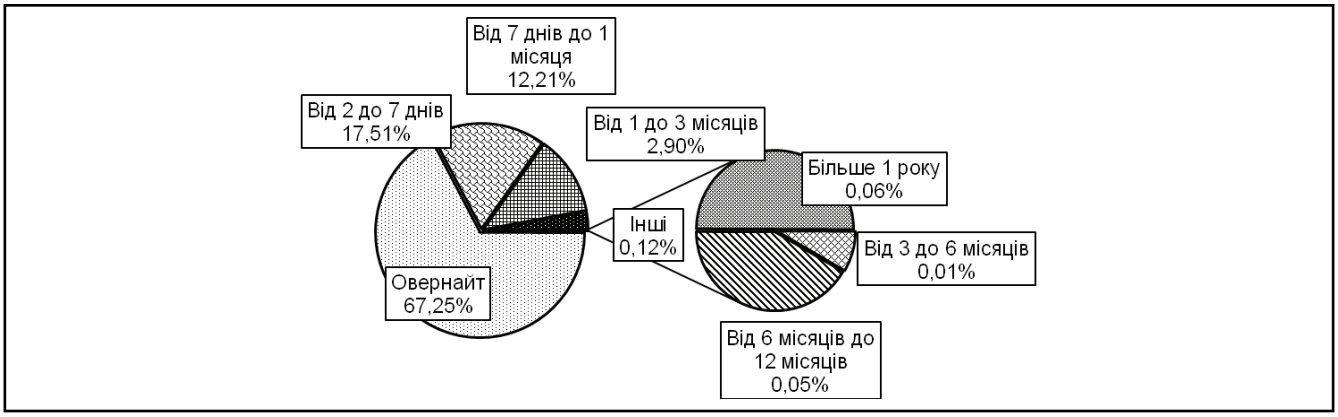



**Рисунок. 3. Структура портфелю кредитів банкам–резидентам за строками надання станом на 31.12.2012, %***

** Складено на основі даних НБУ [4].*

Розрахунок даної ставки відбувається таким чином: уповноважений агент Британської банківської асоціації – агенція Reuters – щоденно об 11.00 годині за західноєвропейським часом збирає інформацію від 16 провідних банків щодо процентних ставок за стандартними угодами. Критерії відбору – масштаб бізнесу і репутація банку, а також досвід роботи банку з конкретною валютою. Для кожного періоду із 16 ставок віднімають чотири найнижчі та чотири найвищі ставки, а на основі решти ставок розраховують середньоарифметичне значення, яке публікують як ставку LIBOR для відповідного періоду.

Подібно до LIBOR на грошовому ринку зони євро використовується й інші індикативні ставки, ініціатором розрахунку яких стала Федерація європейських банків (англ. Europe an Banking Federati on або EBF). Так, у 1999 році в Брюсселі було створено неприбуткову організацію Euribor–EBF. Серед основних завдань даної установи є організація розрахунку індикативних ставок для міжбанківського ринку ЄС, а саме: EURIBOR, USD EURIBOR, EONIA, EUREPO та EONIA SWAP INDEX.

Розрахунок цих ставок проводиться на основі інформації, яка щоденно надходить від декілька десятків провідних банків єврозони, що пройшли процес акредитації у Euribor–EBF. Дані ставки використовуються у якості орієнтиру (або primerate) не лише в міжбанківському кредитуванні, а й при визначенні європейськими банками ставок за іпотечними кредитами, деривативами, ф'ючерсами та опціонами.

Зокрема, ставка EURIBOR (від англ. «Euro Interbank Offered Rate» – Європейська міжбанківська ставка пропозиції) – це індикативна ставка, під яку банки можуть позичати незабезпечені активи на європейському ринку міжбанківського кредитування. Ця ставка інформує про вартість міжбанківських строкових депозитів провідних банків Єврозони. Щоденно до 10.45 прайм банки, акредитовані організацією Euribor–EBF, повинні ввести до системи TARGET інформацію про свої ставки по міжбанківським депозитам у євро. Під час розрахунку даного показника виключаються 15% найбільш високих та найбільш низьких котирувань. А на базі решти ставок розраховується середнє значення, що округляється до трьох знаків після коми та об 11.00 за часом Брюсселю інформаційна агенція Reuters повідомляє актуальну ставку EURIBOR на цей день.

За схожою методикою розраховується ставка USD EURIBOR – показник, що інформує про вартість міжбанківських строкових депозитів у доларах США у провідних банках Європи та світу.

З 1999 року з ініціативи Euribor–EBF проводяться розрахунки ставки EONIA (Euro Over Night Index Average) – ефективної ставки по кредитам овернайт в євро. Дана ставка

**Таблиця 1. Індикативні ставки міжбанківського ринку***

| Вид ставки | Початок розрахунку, рік | Валюта | Строки | Розміри ставок станом на 15.03.2013 р. (мінімальне–максимальне значення), % |
|---|---|---|---|---|
| LIBOR | 1985 | Для 10 валют (USD, GBP, JPY, EUR,CHF, CAD, AUD, NZD, DKK, SEK) | Для 15 періодів: O/N (овернайт), 1W (1 тиждень), 2W (2 тижні), 1M– 1Y (1–12 місяців) | EUR:0,02–0,43, USD:0,16–0,73, GBP:0,48–0,92 |
| EURIBOR | 1999 | EUR | Для 15 періодів: 1W, 2W, 3W, 1M–1Y | 0,079–0,543 |
| USD EURIBOR | 2012 | USD | Для 15 періодів: O/N, 1W, 2W, 1M–1Y | 0,275–0,889 |
| EONIA | 1999 | EUR | Для 1 періоду (O/N) | 0,068 |
| EUREPO | 2002 | EUR | Для 10 періодів: T/N, 1W–3W, 1M–3M, 6M, 9M, 1Y | 0,019–0,025 |
| EONIA SWAP INDEX | 2005 | EUR | Для 19 періодів: 1W–3W, 1M–12M, 15M, 18M, 21M, 24M | 0,07–0,169 |

** Складено за даними Британської банківської асоціації та Європейської банківської федерації [5, 6].*

визначається за сприяння Європейського центрального банку шляхом розрахунку середньо зваженої вартості усіх незабезпечених міжбанківських позик овернайт, що надаються провідними банками країн ЄС.

У 2002 році організація Euribor–EBF започаткувала визначення індикативної для країн ЄС ставки по забезпеченим кредитним операціям в євро – так званої EUREPO. Значення цього показника також повідомляються агенцією Reuters у Брюсселі щоденно об 11.00 у робочі дні.

І, нарешті, EONIA SWAP INDEX – це індикативна ставка європейського ринку свопів в євро. Своєю чергою, EONIA SWAP – це похідний фінансовий інструмент, який дає можливість заміни фіксованої ставки по фінансовому інструменту на плаваючу і навпаки.

Своєю чергою, в Україні довгий час велися спроби розробити власний індикатор для визначення справедливої вартості ресурсів на грошовому ринку. Так, з'явилися такі показники: KIBOR, KievPRIME, KIACR, UIRD.

Піонером по впровадженню розрахунку індексу KIBOR стала газета «Бізнес». Починаючи з 2000 року інформаційні агентства Reuters та «Інтерфакс» почали щоденно розраховувати показники KIBOR. Розрахунок проводився на основі даних 10–21 комерційного банку, для двох валют та семи часових проміжків. Однак у 2005 році розрахунок цієї ставки припинено.

KievPRIME – це індекс процентних ставок українського міжбанківського ринку в гривні, що почав використовуватися з листопада 2007 року за підтримки Європейського банку реконструкції та розвитку. Ця ставка розраховується на основі котирувань 5–10 найбільших банків України для п'яти періодів. За кожним періодом, подібно до методики визначення LIBOR, виключаються дві найвищі та дві найнижчі ставки, а серед решти розраховується середнє значення.

Ставка KIACR (або Kiev Interbank Actual Credit Rate) також розраховується на підставі фактичних даних за міжбанківськими договорами щодо процентних ставок за кредитами, фактично наданими за відповідними строками. Розрахунок індексу проводиться НБУ щомісяця для міжбанківських кредитів у гривнях та доларах США строком на 1 день, від 2 до 7 днів, від 8 до 21 дня, від 22 до 31 дня, від 32 до 92 днів, понад 92 дні (табл. 2). Однак ставка KIACR переважним чином використовується при визначенні справедливої вартості цінних паперів, що зберігаються в портфелі банку.

Що стосується останнього показника міжбанківського ринку кредитування – UIRD (з англ. Ukrainian Index of Retail Deposit Rates – Український індекс ставок по вкладам фізичних осіб), то, на нашу думку, на сьогодні даний показник є найбільш вдалою розробкою. Це – індикативна ставка, що розраховується в системі Thomson Reuters на кожен банківський день до 15.00 за київським часом. Основою для визначення індексу є номінальні ставки 20 найбільших вітчизняних банків за розмірами депозитного портфеля фізичних осіб по строковим депозитам у гривні, доларах США та євро строком на 3, 6, 9 та 12 місяців із виплатою процентів після закінчення терміну дії депозитної угоди (табл. 3).

Для кожного строку і валюти у разі оголошення банками 11 і більше ставок із числа оголошених ставок відсікаються дві найнижчі та дві найвищі ставки, а з решти ставок розраховується середнє арифметичне значення, що надається індикативній ставці UIRD. У разі оголошення банками семи і більше ставок, але менше 11, з числа оголошених ставок відсікаються одна найнижча та одна найвища ставки [8].

Введений у травні 2011 року індекс UIRD у майбутньому має всі шанси стати тією базою, на яку банки зможуть орієнтуватися при роботі на міжбанківському ринку, при кредитуванні фізичних та юридичних осіб тощо. Однак поки що на відміну від лондонської LIBOR чи ставок Euribor–EBF більшість із вітчизняних індикативних ставок носять лише інформативний характер і на практиці не використовуються як бенчмаркер ринку міжбанківського кредитування. Щодо міжбанківських кредитних угод, то в Україні, як і в Російській Федерації, сума, термін і ставка за кредитом переважним чином залежать від фінансового стану банку–позичальника, його розміру, іміджу, кола засновників та особистих відносин із потенційним кредитором.

При з'ясуванні питання щодо особливостей ціноутворення на міжбанківському ринку кредитування в Україні важливо також визначити коло факторів, що впливають на вартість такого фінансового ресурсу, як міжбанківські кредити. На нашу думку, найбільш вагомими з них є такі:

*1. Облікова ставка центрального банку.*

Рівень облікової ставки НБУ тісно пов'язаний і взаємодіє з усіма процентними ставками грошового ринку, насамперед

**Таблиця 2. Розмір KIACR у лютому 2013 року***

| Середньозважена ставка міжбанківського кредитування | Строк, дні | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|
| | 1 | 2–7 | 8–21 | 22–31 | 32–92 | Понад 92 |
| KIACR (UAH), % річних | 2,336 | 2,035 | 7,158 | 9,787 | 11,231 | 10,912 |
| KIACR (USD), % річних | 0,496 | 1,979 | 2,069 | 4,173 | 1,696 | 0,353 |

** Складено на основі даних НБУ [7].*

**Таблиця 3. Розмір UIRD станом на 15.03.2013***

| Середньозважена ставка міжбанківського кредитування | Строк, дні | | | |
|---|---|---|---|---|
| | 3 місяця | 6 місяців | 9 місяців | 12 місяців |
| UIRD (UAH), % річних | 16,43 | 17,20 | 17,68 | 17,95 |
| UIRD (USD), % річних | 5,04 | 5,87 | 6,82 | 7,13 |
| UIRD (EUR), % річних | 4,17 | 4,90 | 5,85 | 6,16 |

** Складено на основі даних НБУ [8].*

з процентною ставкою за міжбанківськими кредитами. Облікова ставка є нижньою межею коливань ставки міжбанківського кредиту. Крім того, між ними існує прямо пропорційна залежність: чим вища облікова ставка, тим вищою є процентна ставка за міжбанківськими кредитами, і навпаки. В умовах стабільної ситуації на грошовому ринку облікова ставка коливається в межах, близьких до рівня процентної ставки за міжбанківськими кредитами.

*2. Темпи інфляції.*

Так, прискорення темпів інфляції викликає підвищення процентних ставок за міжбанківськими кредитами, що слугує захистом від знецінення позичкового капіталу. Якщо темпи інфляції випереджають зростання процентної ставки, остання стає від'ємною, тобто такою, коли процент стягується з кредитора.

*3. Співвідношення попиту та пропозиції позичкового капіталу на грошовому ринку.*

Чим більший попит на міжбанківський кредит, тим вищою є процентна ставка за ним. Узагалі з теоретичного погляду на вартість позичкового капіталу можуть впливати чинники як з боку попиту (інфляційні процеси, очікування погіршення кон'юнктури ринку), так і з боку пропозиції (норма обов'язкових резервів, облікова ставка, тінізація підприємницької діяльності, стан довіри до банку).

*4. Обсяг грошової маси.*

Надмірний обсяг грошової маси спричинює інфляційні процеси, які впливають на розмір процентних ставок за міжбанківськими кредитами у бік їх збільшення.

*5. Стан платіжного балансу країни.*

При перевищенні експорту над імпортом (активне сальдо платіжного балансу країни) процентні ставки за міжбанківськими кредитами звичайно знижуються. Якщо ж обсяги імпорту більші від експорту, спостерігається дефіцит і процентні ставки за міжбанківськими кредитами підвищуються.

*6. Курс національної валюти.*

Підвищення попиту на національну валюту сприяє її зміцненню (ревальвації), а отже вона дорожчає, штовхаючи вверх відсоткові ставки за міжбанківськими кредитами. Зниження ж курсу національної валюти (девальвація) спричинює зворотний ефект.

На курс національної валюти може вплинути центральний банк, проводячи девізну політику у формі валютних інтервенцій, тобто прямого втручання центрального банку в операції на валютному ринку з метою впливу на обмінний курс національної валюти через операції з купівлі–продажу іноземних валют. Механізм дії цього втручання такий: коли має місце надлишкова пропозиція іноземної валюти, центральний банк скуповує її, щоб недопустити необґрунтованого зміцнення національної грошової одиниці, і, навпаки, коли надходжень валютних коштів на внутрішній ринок недостатньо, центральний банк продає іноземну валюту для того, щоб недопустити зниження обмінного курсу національної валюти. Отже, задля підвищення обмінного курсу національної валюти центральний банк продає іноземну валюту, а для його зниження – скуповує іноземну валюту на ринку.

Варто зазначити, що, якщо ревальвація або девальвація гривні викликана зменшенням або збільшенням темпів інфляції, то в цьому разі, скажімо, знецінення національної валюти призводить до підвищення ставок за міжбанківськими кредитами.

*7. Іноземні інвестиції.*

Якщо збільшується обсяг іноземних інвестицій (наприклад, внаслідок підвищення центральним банком облікової ставки), підвищується попит на національну валюту. Це, своєю чергою, може призвести до підвищення обмінного курсу національної валюти, а отже, до подорожчання національної валюти, що, своєю чергою, призводить до підвищення відсоткових ставок за міжбанківськими кредитами.

*8. Обсяг державних витрат, величина державного боргу.*

Зростання державних витрат і наявність дефіциту державного бюджету веде до необхідності залучення нових позик, розширення емісії державних облігацій, що може викликати підвищення відсоткових ставок, зокрема, підвищення відсоткових ставок за міжбанківськими кредитами.

*9. Строк кредитування.*

Чим більший строк міжбанківського кредитування, тим вищою є відсоткова ставка. Це пов'язано з невизначеністю у майбутньому: чим віддаленішим є це майбутнє, тим вища ймовірність виникнення несприятливої події.

*10. Ліквідність банку–позичальника.*

Недостатній рівень ліквідності часто стає першою ознакою наявності в банку серйозних фінансових труднощів. За таких умов, як правило, починається відплив клієнтів і закриття рахунків, що, своєю чергою, веде до підвищення потреби в ліквідних засобах і поглиблення кризи ліквідності. Банк змушений шукати джерела поповнення грошових коштів через продаж найбільш ліквідних активів та запозичення на ринку. За таких обставин проведення подібних операцій ускладнюється, адже кредитори неохоче надають позики банку, котрий перебуває на межі банкрутства, вимагаючи додаткового забезпечення і підвищення процентних ставок. Отже, чим нижчий рівень ліквідності банку, тим дорожче йому обходиться запозичувати кошти на міжбанківському ринку.

На основі проведеного вище дослідження стає очевидним, що сьогодні на вартість міжбанківських кредитів впливають різні фактори, і особливу увагу слід звертати не тільки на макроекономічні фактори, а також на внутрішні чинники, тобто на фінансову стійкість банку (складовою якої є рівень ліквідності банку), його репутацію, місце на ринку (ринкова частка), які значною мірою можуть вплинути на вартість зазначеного раніше виду фінансових ресурсів.

У разі мобілізації банком кредитів від іноземних банків особливу увагу слід звертати й на такий чинник вартості даних кредитів, як міжнародний рейтинг банку–позичальника, котрий присвоюється міжнародними рейтинговими агентствами (Fitch, Moody's, S&P). На рівень рейтингу банку–по-

зичальника можуть впливати як показники діяльності банку (внутрішні чинники), так і рейтинг держави (суверенний рейтинг), який, своєю чергою, обумовлюється низкою макроекономічних характеристик, пов'язаних із загальноекономічною ситуацією в державі. Особливо це є актуальним на сьогоднішній день, коли світова економічна криза охопила більшість країн світу, адже потенційні інвестори стали більш пильними і особливу увагу звертають на міжнародні рейтинги банків, які мають бажання запозичити у них кошти.

Для того щоб побачити, як деякі із зазначених раніше факторів впливають на вартість наданих міжбанківських кредитів, проаналізуємо вплив темпів інфляції та вартості залучення міжбанківських фінансових ресурсів (рівня ставок за одержаними міжбанківськими позиками) на рівень відсоткових ставок комерційного банку ПАТ «Райффайзен Банк Аваль» за наданими міжбанківськими кредитами (табл. 4).

Рівняння кореляційно–регресійного аналізу має наступний вигляд:

$$Y = 0{,}689 * X_1 + 1{,}261 * X_2 - 5{,}651, \qquad (1),$$

де $X_1$ – рівень інфляції;

$X_2$ – рівень ставок за одержаними МБК в національній валюті;

$Y$ – рівень ставок за наданими МБК в національній валюті.

Виходячи з рівняння (1) можна констатувати, що зростання рівня інфляції на 1 п.п. призведе до зростання рівня процентних ставок за наданими міжбанківськими кредитами менше ніж на 1 п.п. Водночас зростання рівня ставок за одержаними міжбанківськими кредитами в національній валюті на 1 п.п. спричинить зростання рівня процентних ставок за наданими міжбанківськими кредитами ПАТ «Райффайзен Банк Аваль» більше ніж на 1 п.п. Далі обчислимо коефіцієнт детермінації:

$$D = R^2 = \frac{\sigma_y^2}{\sigma^2} = \frac{194{,}164}{203{,}338} = 0{,}955 \qquad (2)$$

*де* $\sigma_y^2$ – факторна дисперсія (характеризує варіацію результативної ознаки, що викликана факторними ознаками);

$\sigma^2$ – загальна дисперсія.

Це означає, що 95,5% варіації рівня процентних ставок за наданими міжбанківськими кредитами комерційним банком ПАТ «Райффайзен Банк Аваль» лінійно пояснюється варіацією рівня інфляції та вартості залучення коштів на міжбанківському ринку. При цьому 4,5% варіації є результатом впливу решти факторів.

Для оцінки рівня адекватності регресійної моделі використаємо критерій Фішера:

$$F = \frac{R^2}{1-R^2} \times \frac{n-m}{m-1} = \frac{R^2}{1-R^2} \times \frac{k_2}{k_1} \qquad (3)$$

де $R^2$ – коефіцієнт детермінації;

$m$ – кількість параметрів рівняння регресії;

$n$ – кількість випробувань;

$k_1$ і $k_2$ – ступені вільності.

$$F = \frac{R^2}{1-R^2} \times \frac{n-m}{m-1} = \frac{0{,}955}{1-0{,}955} \times \frac{5-3}{3-1} = 21{,}164$$

Табличне значення при ступенях вільності $k_1$= 2 і $k_2$= 2 становить *Fkp* (2; 2) = 19. Це свідчить про те, що рівень адекватності моделі невипадковий, а зв'язок між рівнем процентних ставок за наданими кредитами, рівнем інфляції і вартістю залучення коштів на міжбанківському кредитному ринку визнається істотним.

Коефіцієнт кореляції дорівнює:

$$R = \sqrt{R^2} = \sqrt{0{,}955} = 0{,}977 \qquad (4)$$

де $R$ – коефіцієнт кореляції.

Отже, коефіцієнт кореляції свідчить про те, що зв'язок між факторними і результативною ознаками дуже тісний.

Для підтвердження достовірності одержаних результатів використаємо значення факторних ознак X1, X2 з табл. 4 і підставимо їх у рівняння регресії (1). Отримані результати представимо у вигляді табл. 5 і рис. 4.

Так, з табл. 5 можемо побачити, що за незмінного рівня інфляції $X_1$=const (12,8%) при зростанні вартості залучення коштів на міжбанківському ринку з 1,43% до 14,34% рівень процентних ставок за наданими кредитами ПАТ

**Таблиця 4. Вихідні дані для побудови рівняння регресії***

| Показник | Станом на 1.01.2008 | Станом на 1.01.2009 | Станом на 1.01.2010 | Станом на 1.01.2011 | Станом на 1.01.2012 |
|---|---|---|---|---|---|
| Рівень ставок за наданими МБК в національній валюті (Y), % | 7,69 | 20,09 | 6,67 | 4,53 | 18,07 |
| Рівень інфляції (X1), % | 12,80 | 25,20 | 15,90 | 9,40 | 8,00 |
| Вартість залучення ресурсів (X2), % | 4,64 | 5,86 | 2,41 | 1,43 | 14,34 |

** Розраховано на основі даних НБУ [4, 9].*

**Таблиця 5. Дослідження чутливості впливу факторних ознак на рівень процентних ставок за наданими міжбанківськими кредитами ПАТ «Райффайзен Банк Аваль»**

| | **Рівень інфляції ($X_1$), %** | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|
| **Вартість залучення ресурсів ($X_2$), %** | | 12,8 | 25,2 | 15,9 | 9,4 | 8 |
| | 4,64 | 9,02 | 17,57 | 11,16 | 6,68 | 5,71 |
| | 5,86 | 10,56 | 19,10 | 12,70 | 8,22 | 7,25 |
| | 2,41 | 6,21 | 14,75 | 8,34 | 3,87 | 2,90 |
| | 1,43 | 4,97 | 13,52 | 7,11 | 2,63 | 1,67 |
| | 14,34 | 21,26 | 29,80 | 23,39 | 18,91 | 17,95 |

** Розраховано на основі даних НБУ [4, 9].*

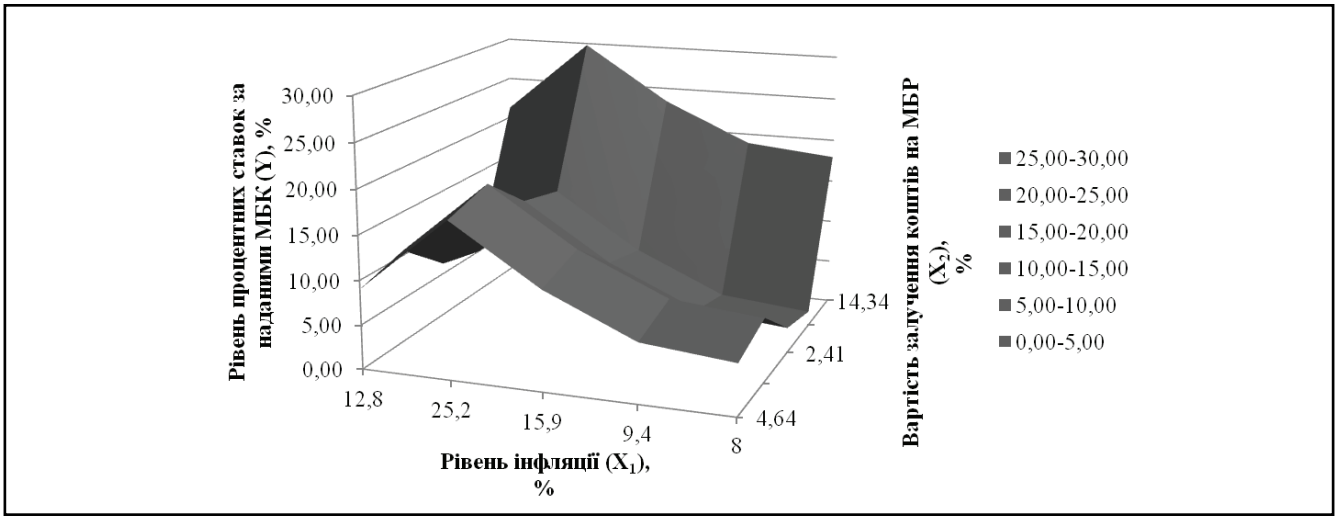



**Рисунок 4. Кореляційно–регресійна модель впливу факторних ознак на рівень процентних ставок за наданими міжбанківськими кредитами ПАТ «Райффайзен Банк Аваль»**

** Розраховано на основі даних НБУ [4, 9].*

«Райффайзен Банк Аваль» зросте з 4,97% до 21,26%. Водночас за незмінного рівня вартості залучення коштів на міжбанку $X_2$ = const (1,43%) при зниженні рівня інфляції з 25,2% до 15,9% спостерігається зниження рівня процентних ставок за наданими банком кредитами з 13,52% до 7,11%. Одержані дані з табл. 5 зобразимо у вигляді рис. 4.

### Висновки

Отже, проведене нами дослідження показало, що ринок міжбанківського кредитування в Україні ще знаходиться на стадії становлення і більше тяжіє до моделі кредитних відносин на рівні банків другого рівня. НБУ ж надає кредитні послуги банкам другого рівня, переважним чином, у випадках суттєвих проблем із ліквідністю на грошово–кредитному ринку та іноді з метою стимулювання участі банків в інвестиційному процесі.

Також у ході дослідження було встановлено, що в Україні досі ще не набула широкого розповсюдження практика використання цінових орієнтирів на ринку міжбанківського кредитування. Як правило, в періоди стабільності опубліковані центральним банком індикативні ставки міжбанківського кредитного ринку не здійснюють суттєвий вплив на кон'юнктуру ринку, а інтерес до їх розміру у банків зростає в основному в період кризи.

І нарешті, при визначенні банками оптимального рівня ставок за міжбанківськими позиками, все більшого значення набуває питання з'ясування впливу на них потенційних факторів. Проведений нами у ході роботи аналіз, засвідчив, що 95,5% варіації рівня процентних ставок за наданими міжбанківськими кредитами комерційним банком ПАТ «Райффайзен Банк Аваль» лінійно пояснюється варіацією рівня інфляції та вартості залучення коштів на вітчизняному міжбанківському ринку. Відтак 4,5% варіації є результатом впливу решти факторів. Дані розрахунки можуть використовуватися у якості бази для досліджень поведінки ставок ринку міжбанківського кредитування в Україні у майбутньому.

### Список використаних джерел

1. Кузьмак О.М. Міжбанківське кредитування в Україні: становлення та розвиток: монографія. – Л.: Б./В, 2010. – 239 с.

2. Остапчук Я.М. Міжбанківський кредитний ринок в інфраструктурі банківської системи України: автореф. дис... канд. екон. наук / ДВНЗ «КНЕУ ім. В. Гетьмана». – К., 2008. – 20 с.

3. Пастернак А.Л. Методика аналізу кредитоспроможності банків–контрагентів на ринку міжбанківського кредитування: автореф. дис... канд. екон. наук / ДВНЗ «КНЕУ ім. В. Гетьмана». – К., 2007. – 25 с.

4. Бюлетень НБУ [Електрон. ресурс]: Офіційний сайт НБУ. – Режим доступу: http://bank.gov.ua/control/uk/publish/category?cat_id=67693.

5. Офіційний сайт BritishBankers' Association [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: http://www.bbalibor.com/rates

6. Офіційний сайт Euribor–EBF [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: http://www.euribor–ebf.eu/index.php?id=9.

7. Лист НБУ від 20.02.2013 №40–517/858 [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: http://www.inforbuh.com.ua/ru/about/ newsone/Srednevzveshennaya_stavka_mezhbankovskogo_kreditovaniya_v_fevrale_2013_godaOA.

8. Про запровадження в Україні індексу ставок за депозитами фізичних осіб [Електрон. ресурс]: Офіційний сайт НБУ. – Режим доступу: http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=74633.

9. Дані фінансової звітності банків України [Електрон. ресурс]: Офіційний сайт НБУ. – Режим доступу: http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/category?cat_id=74208

# СТАЛИЙ РОЗВИТОК ТА ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНА ПОЛІТИКА

*Ю.Б. КАБАКОВ,*
*к. техн. н., директор Органу сертифікації персоналу Української асоціації якості*

# Два важливих чинники «зеленого зростання» України

*Стаття присвячена обговоренню двох важливих і актуальних для стабільного зближення України з Європою в галузі екології чинників. Перший з них – участь у роботі з гармонізації українських підходів в екології з європейськими кваліфікованого персоналу, навченого і сертифікованого за визнаними в Європі схемами сертифікації персоналу. Другий – побудова екологічної діяльності в Україні на всіх рівнях відповідно до вимог міжнародних стандартів у галузі менеджменту.*

***Ключові слова:*** *гармонізація екологічного законодавства, навчання персоналу, міжнародно визнана схема сертифікації персоналу, системи менеджменту.*

*Статья посвящена обсуждению двух важных и актуальных для стабильного сближения Украины с Европой в области экологии факторов. Первый из них – участие в работе по гармонизации украинских подходов в экологии с европейскими квалифицированного персонала, обученного и сертифицированого в соответствии с признанными в Европе схемами сертификации персонала. Второй – построение экологической деятельности в Украине на всех уровнях в соответствии с требованиями международных стандартов в области менеджмента.*

***Ключевые слова:*** *гармонизация экологического законодательства, обучение персонала, международно признанная схема сертификации персонала, системы менеджмента.*

*The article is devoted to the discussion of two important and relevant for the stable Ukraine's rapprochement with Europe in the field of environmental factors. The first of them – participation of qualified personnel trained and certified in accordance with recognized in Europe personal certification schemes in the work on the harmonization of Ukrainian and European approaches in area of ecology. The second factor – development of environmental activities in Ukraine at all levels in accordance with the requirements of international standards in the field of management.*

***Keywords:*** *Harmonization of environmental legislation, training, internationally recognized personnel certification scheme, management systems.*

***Постановка проблеми.*** Світова спільнота з кожним роком виявляє все більший інтерес до охорони навколишнього середовища, забезпечення сталого розвитку країн і регіонів, до захисту інтересів майбутніх поколінь.

***Мета статті.*** Висвітлити два важливих і актуальних чинники для стабільного зближення України з Європою в галузі екології.

***Виклад основного матеріалу.*** Входження України в міжнародне співтовариство, впровадження ринкових методів управління вимагає знання і дотримання сучасних єдиних норм і правил у сфері екологічної діяльності.

У зв'язку з цим у нашій країні велика увага приділяється адаптації екологічного законодавства України до законодавства Європейського Союзу, відповідні завдання покладені на Міністерство екології та природних ресурсів України.

Ця робота дійсно дуже важлива і актуальна. Вона ведеться здебільшого з Європейськими директивами, які стосуються конкретних екологічних параметрів, таких як забруднення води, повітря, ґрунту, викиди небезпечних речовин,

© Ю.Б. КАБАКОВ, 2013

забруднення та інше. Однак для стабільного виконання екологічних вимог недостатньо працювати тільки з технічними параметрами в галузі екології.

На наш погляд, для досягнення цієї стабільності велике значення мають два таких фактори.

По-перше, це ведення робіт по захисту навколишнього середовища з використанням відповідних систем менеджменту, як на рівні підприємств, так і на рівні держави. Такий підхід дозволить працювати дійсно «системно», з дотриманням необхідних правил і норм, проводити постійний моніторинг параметрів результативності та ефективності діяльності, вчасно виявляти й усувати невідповідності та їх причини, постійно вдосконалювати всі види діяльності. Недарма міжнародні організації з стандартизації велику увагу приділяють не лише розробці стандартів на методи контролю компонентів довкілля (повітря, води, ґрунту), а й на розробку комплексу стандартів на системи екологічного менеджменту.

Для того щоб переконатися в правильності цього твердження, розглянемо, що собою представляють системи менеджменту, і зупинимося на вимогах до таких систем в області екології.

Система менеджменту – це сукупність правил, яким має задовольняти організація, щоб працювати стабільно, досягати своїх цілей і постійно вдосконалюватися. Це інструмент, який допомагає головному «менеджерові» організації – першому керівнику (директору, голові правління, міністру, президенту) «добре» керувати своєю організацією. Для того щоб переконатися у відповідності своєї системи менеджменту вимогам одного або декількох стандартів, організація може пройти перевірку в органі з сертифікації. Отримання відповідного сертифікату може бути корисним для організації, але не є для неї основною метою. Суть усіх систем менеджменту полягає в тому, що для досягнення результатів, які відповідають заданим критеріям необхідно визначити відповідні критерії для видів діяльності, від яких залежить бажаний результат.

Різні міжнародні стандарти (МС) на системи менеджменту відрізняються видами результатів, на досягнення яких направлено вимоги цього стандарту. Так, наприклад, МС ISO 9001 спрямований на виробництво продукції і надання послуг, відповідних вимогам споживачів, нормативним і законодавчим вимогам. МС ISO 14001 спрямований на скорочення негативних впливів організації на навколишнє середовище і економію сировини і ресурсів. МС ISO 50001 спрямований на покращення енергетичної результативності, зменшення споживання енергії та негативних впливів на навколишнє середовище. Це список, зрозуміло, можна продовжувати.

Удосконалення діяльності в усіх системах менеджменту базується на застосуванні циклу Демінга (Плануй – Виконуй – Перевіряй – Дій). Сенс його полягає в наступному. Для досягнення результату в будь-якій області слід спочатку запланувати дії, які повинні привести до цього результату. Потім ці дії виконуються. Після цього перевіряється, чи були досягнуті потрібні результати. Якщо так, то вибраний підхід до діяльності закріплюється в правилах, стандартах і т.д. Якщо ні, то вибирається інший підхід до досягнення наміченої мети, і весь цикл повторюється знову. Таким чином, організація з кожним разом досягає все кращих результатів.

Тут слід зробити одну важливу ремарку. Система менеджменту являє собою скелет, на який повинні нанизуватися відповідні рішення, пов'язані з поліпшенням діяльності. Але раціональність і обґрунтованість рішень стандартами не встановлюються, так як ці рішення – результат творчого процесу. Тому реалізація потенційних можливостей систем менеджменту залежить не тільки від виконання всіх передбачених стандартами вимог, а й від кваліфікації, творчих здібностей, професійних знань і досвіду персоналу організації, про що ми ще поговоримо у другій частини цієї статті.

Базовим стандартом для систем менеджменту вважається ISO 9001, він спрямований на досягнення результативності основної діяльності організації. В ньому виділені основні кроки побудови системи менеджменту:

– визначення основних процесів діяльності організації;
– визначення критеріїв і методів оцінки цих процесів;
– забезпечення всіх процесів необхідними ресурсами;
– необхідне і достатнє документування діяльності;
– здійснення моніторингу та аналізу функціонування всіх процесів організації;
– впровадження заходів щодо досягнення запланованих результатів і постійного вдосконалення діяльності.

Стандарт ISO 9001 поділяє всі процеси будь-якої організації на чотири групи:

– аналіз з боку керівництва;
– управління ресурсами;
– процеси життєвого циклу;
– вимірювання, аналіз та вдосконалення.

Відповідальність керівництва включає процеси аналізу діяльності організації з боку вищого керівництва, розробку політики, стратегічних цілей організації, складання планів для досягнення цих цілей, забезпечення діяльності організації ресурсами, розподіл відповідальності та повноважень серед персоналу. Управління ресурсами містить процеси визначення необхідності в ресурсах (співробітниках, інфраструктурі, робочому середовищі), необхідних організації для досягнення її цілей, створення, підтримка і розвиток цих ресурсів. Процеси життєвого циклу включають планування процесів життєвого циклу, процеси визначення та аналізу вимог споживачів, обміну інформації з споживачами, проектування продукції і послуг, закупівель, виробництва продукції і надання послуг, управління засобами моніторингу та вимірювань. Для кожної з цих трьох груп процесів ISO 9001 містить специфічні вимоги, виконання яких допомагає організації стабільно досягати своїх цілей і удосконалювати діяльність. Четверта група процесів містить загальні вимоги для всіх інших процесів організації, саме вона робить систему системою менеджменту. Вимірювання, аналіз та вдосконалення включають процеси визначення рівня задоволеності споживачів, внутрішні аудити,

моніторинг процесів і продукції, управління невідповідною продукції, аналіз даних, вдосконалення діяльності, зокрема, коригувальні та запобіжні дії.

Поговоримо тепер про системи екологічного менеджменту. Основною метою впровадження таких систем є зниження шкідливого впливу організації на навколишнє середовище і скорочення споживання ресурсів. При правильному впровадженні система дає не тільки екологічні, але й часто більш суттєві фінансові ефекти. Зменшення відходів, упаковки, використання енергії дозволяє економити кошти організації на закупівлю сировини, енергоресурсів та утилізацію відходів. Те ж можна сказати про повторне використання ресурсів, рециклінг. Крім того, попередження забруднення (на що націлені вимоги ISO 14001), дешевше, ніж подальше очищення. Такі організації не платять штрафів за порушення екологічних норм. І, нарешті, в європейських країнах для організацій, що мають систему екологічного менеджменту, надаються потенційно менші страхові відсотки, кращі умови позик, тому що такі організації більш стабільні і мають менший рівень потенційних ризиків.

Розглянемо тепер коротко вимоги основного міжнародного стандарту в галузі екології – ISO 14001. Як і в інших системах менеджменту, все тут починається з політики, що визначає основні напрями вдосконалення діяльності організації у сфері екології. Центральним поняттям у системі екологічного менеджменту є екологічний аспект. Це елемент діяльності, продукту або послуг організації, який може взаємодіяти з навколишнім середовищем. ISO 14001 розглядає в основному ті аспекти, які мають негативний вплив на навколишнє середовище, і на які організація може впливати. Зазначимо, що аспекти можуть бути прямими і непрямими. До прямих аспектів відносяться безпосередні впливу процесів діяльності на навколишнє середовище, наприклад, викиди в атмосферу, використання природних ресурсів, сировини і матеріалів, утворення відходів, скидання стічних вод тощо. До непрямих аспектів відносяться вплив результатів процесів на навколишнє середовище, наприклад, результати проектування продукції і процесів, результати управлінських рішень, вплив на довкілля продукції організації, необхідність її утилізації в кінці життєвого циклу і т.д. Організація повинна визначити всі свої екологічні аспекти, а потім виділити серед них суттєві, тобто ті, які найбільш сильно впливають на навколишнє середовище. Стандарт не дає методу виявлення суттєвих аспектів, його визначає для себе сама організація. Зазвичай при цьому враховується ймовірність здійснення несприятливого впливу на навколишнє середовище і тяжкість цього впливу. Для кожного суттєвого екологічного аспекту організація повинна визначити цілі і завдання щодо його зменшення або усунення, а також заходи щодо досягнення цих цілей і вирішення завдань. Процедуру виявлення, оцінки та зменшення екологічних аспектів треба щорічно повторювати. Організація повинна також визначати, які законодавчі, нормативні чи інші вимоги в галузі екології вона має виконувати. Слід також аналізувати, чи виконуються в дійсності ці вимоги і визначати дії у разі їх невиконання.

В організації мають бути розподілені відповідальність і повноваження в галузі екології. Персонал, діяльність якого може впливати на навколишнє середовище, повинен проходити відповідне навчання, знати екологічну політику, аспекти, пов'язані з його діяльністю, важливість виконання процедур щодо зменшення екологічних впливів та наслідки невиконання цих процедур. Мають бути організовані внутрішні і зовнішні комунікації, що стосуються екології. Для тих видів діяльності, які пов'язані з суттєвими екологічними аспектами, мають бути визначені дії з відстеження величини відповідний впливів і дії, які необхідно виконувати, якщо вплив перевищить певний рівень. Має бути розроблена процедура дій організації у разі виникнення аварійної ситуації. Як і у всіх системах менеджменту, необхідно розробити та підтримувати в актуальному стані відповідну документацію, проводити постійний моніторинг діяльності. У разі виявлення невідповідностей або потенційних невідповідностей слід здійснювати корекції (виправлення невідповідностей), коригувальні дії (усунення причин виявлених невідповідностей) або запобіжні дії (усунення причин потенційних невідповідностей). Слід регулярно проводити внутрішні аудити і аналіз екологічної діяльності з боку керівництва.

У реальному житті організації одночасно ставлять собі цілі в багатьох сферах (якість продукції, екологія, охорона праці, інформаційна безпека тощо). Тому система менеджменту повинна допомагати збалансовано досягати всіх таких цілей. Для кожної з відповідних сфер існують свої міжнародні стандарти. Але, на нашу думку, має сенс будувати не кілька незалежних систем менеджменту в різних сферах, а одну інтегровану систему. Річ у тім, що для всіх цих сфер загальними є: місія, бачення, цінності; стратегія розвитку; структура процесів; персонал; ресурси (фінансові та інші); документація; внутрішні аудити; коригувальні та запобіжні дії; аналіз з боку керівництва. І, нарешті, для прийняття збалансованих рішень повинна одночасно аналізуватися вся важлива для організації інформація, що можливо саме в інтегрованій системі.

Для демонстрації правильності тези, висловленої на початку статті, відзначимо, що для систем екологічного менеджменту Європейські регламенти можуть служити нормативними вимогами, а їхнє порушення можна вважати істотними екологічними аспектами, на постійне усунення яких і спрямовані такі системи.

Розглянемо тепер другий важливий фактор стабільного виконання європейських екологічних вимог в Україні. Це ведення робіт по захисту навколишнього середовища кваліфікованими фахівцями, навченими відповідно до міжнародних вимог і сертифікованими незалежними акредитованими органами сертифікації персоналу.

Отже, розглянемо європейському підхід до сертифікації персоналу.

Європейською організацією якості (EOQ), що працює під егідою Європейської Комісії (ЄК), розроблена Гармонізована схема сертифікації персоналу, яка включена до політики ЄК.

Мета Гармонізованої схеми сертифікації персоналу EOQ – досягти загального визнання кваліфікації персоналу і встановити загальний порядок його сертифікації. Схема сертифікації персоналу забезпечує єдність підходів при сертифікації персоналу в країнах Європейського Союзу і за його межами. Основою цієї схеми є сертифікація персоналу шляхом регулярного підтвердження кваліфікації незалежною третьою стороною, яка пройшла процедуру офіційного визнання і є національним представником EOQ у своїй країні.

Визнання компетентності на європейському рівні служить величезною мотиваційної силою для фахівців і спонукає їх постійно розвивати свою професійну компетентність. Для гарантії можливості порівняння компетентності сертифікованих фахівців підхід EOQ ґрунтується на ясно описаній схемі сертифікації, що включає докладний опис компетентності та процедури для органів сертифікації.

Реєстр сертифікованих фахівців EOQ ведеться за дорученням Європейської Комісії та включає в даний час більше 70 тис. спеціалістів.

Підготовка фахівців на міжнародному рівні має велике значення у вирішенні завдання досягнення визнання України в Європейському просторі.

Схема сертифікації персоналу EOQ містить у даний час 34 кваліфікацію, з них п'ять мають відношення до екології. Коротко розглянемо вимоги EOQ до двох з них – менеджер і аудитор систем екологічного менеджменту.

Менеджер систем екологічного менеджменту EOQ має бути сприйнятливим, усвідомлювати сутність екології, бути прихильним до якості, чесним, лояльним, кваліфікованим, бути готовим сприймати і вчитися новим технологіям. Він повинен мати організаторські здібності, демонструвати здатність працювати в командах, усвідомлювати можливі наслідки і ризики своєї діяльності.

Менеджери систем екологічного менеджменту повинні мати загальні знання і навички на рівні вищої освіти, і мати чотири повних роки робочого досвіду, в тому числі не менше двох років в області екології.

Менеджери систем екологічного менеджменту повинні бути здатні застосовувати загальні знання систем менеджменту, технологій, знати культурні норми, мати навички спілкування та комунікативні навички на відповідному рівні.

Вони мають вміти оцінювати системи екологічного менеджменту, пов'язані зі стандартами та нормативними документами, і застосовувати відповідні екологічні методи управління. Це включає в себе такі знання та навички:

– знання і розуміння екологічних наук і технологій; здатність виявити і оцінити технічні і екологічні аспекти продукції, послуг і видів діяльності;

– знання і розуміння застосування відповідних інструкцій, законів, стандартів, у тому числі з систем екологічного менеджменту;

– знання і навички роботи в інтегрованих системах менеджменту;

– знання методології аудиту та здатність керувати процесом внутрішнього аудиту.

Менеджер повинен мати навички роботи на професійних або технічних посадах, пов'язаних із розслідуваннями та вирішенням проблем, спілкуванням з керівниками, професіоналами, експертами, клієнтами, зацікавленими сторонами.

Менеджер повинен прийняти і підписати Кодекс професійної поведінки EOQ.

Аудитор систем екологічного менеджменту повинен володіти всіма знаннями і навичками менеджера, і, крім того, повинен мати:

– здатність ясно викладати концепції та ідеї усно і письмово;

– міжособистісні навички спілкування, такі як дипломатичність, такт, здатність слухати, що сприяє ефективності та результативності проведення аудиту;

– здатність зберігати незалежність і достатню об'єктивність для забезпечення відповідальності аудитора;

– практичні організаційні навички, необхідні для ефективного і результативного виконання аудиту;

– здатність приходити до розумних висновків, ґрунтуючись на об'єктивних доказах;

– здатність чуйно реагувати на звичаї та культуру країни або регіону, де проводиться аудит.

Аудитори повинні мати глибокі та актуальні знання практики аудиту і здатність застосування навичок менеджменту, необхідних при проведенні аудиту відповідно до вимог стандарту ISO 19011. Вони повинні вміти виконувати аудити першої, другої і третьої сторони на відповідність стандарту ISO 14000 і орієнтуватися на вимоги стандарту ISO 17021, де це необхідно. Знання та навички аудитора мають включати в себе здатність:

– аналізувати компетентність членів аудиторської групи;

– отримувати і повністю оцінювати фактичні дані;

– залишатися вірними меті аудиту та бути неупередженим;

– проводити аудит, незважаючи на відволікаючі дії;

– концентрувати увагу на процесі аудиту;

– робити обґрунтовані висновки в звіті аудиту;

– компетентно планувати і керувати процесом аудиту, враховуючи потенційні конфлікти інтересів;

– ефективно реагувати у стресових ситуаціях;

– робити правильні висновки на основі доказів і спостережень в ході аудиту;

– реагувати правильно, перебуваючи під тиском;

– підтримувати коректні відносини між членами аудиторської групи і тими, кого вони перевіряють;

– постійно оцінювати ефективність проведення аудиту та особисто брати в ньому участь;

– ставитися до осіб, які перевіряються так, щоб найкращим чином досягти мети аудиту;

– проводити аудит, використовуючи певні методи і технології.

Навчання менеджерів (150 годин) та аудиторів (додатково 40 годин) має включати всі теми, відповідно до кваліфікаційних вимог. Навчання має складатися з лекцій та роботи слухачів у групах. Робота в групах повинна становити половину часу навчання. При цьому слухачі вчаться прийомам модерації, спільного пошуку вирішення завдань, наочному оформленню отриманих результатів, виступу перед аудиторією і веденню дискусії, оцінці виступу своїх колег за певними критеріями (правильність і повнота виконання завдання, якість оформлення ілюстративного матеріалу, вербальне і невербальне поведінка доповідача, його відчуття часу). Багаторічний досвід проведення подібних занять дозволяє сказати, що така групова робота найбільше подобається слухачам і дозволяє краще засвоїти матеріал (людина запам'ятовує 30% того, що почула, 50% того, що побачила, 70% того, що сама зробила. і 90% того, що зробила і розповіла іншим).

Іспити, як для менеджера, так і для аудитора систем екологічного менеджменту, складаються з письмової та усної частин із певними критеріями оцінки. У кожному з іспитів претендент мусить набрати не менше 60% балів. Якщо дозволяє склад групи претендентів, усний іспит може проводитися у формі групового рішення задачі, при цьому перед екзаменаторами відповідає модератор, який керував роботою групи.

Оцінка претендентів ведеться за тими ж критеріями, які були описані вище. Кожен критерій має свою бальну оцінку, для успішної здачі іспиту потрібно набрати не менше 60% балів.

Зрозуміло, що використання в роботі по гармонізації екологічних підходів України та Євросоюзу в сфері екології спеціалістів, що мають кваліфікації менеджерів і аудиторів, вимоги до яких були описані вище, значно прискорить цю роботу, зробить її справді системною і в результаті, успішною.

**Висновки**

В Україні ексклюзивні повноваження вести сертифікацію персоналу від імені EOQ має Орган сертифікації персоналу Української асоціації якості (ОСП УАЯ), який одночасно акредитований в Національному агентстві акредитації України (НААУ) і є органом сертифікації персоналу в Системі УкрСЕПРО.

ОСП УАЯ видав понад 1700 сертифікатів EOQ професіоналам з України, Росії, Азербайджану, Грузії, Казахстану, Узбекистану.

ОСП УАЯ співпрацює з навчальними організаціями і здійснює оцінювання їхніх навчальних процесів, і програм на відповідність вимогам EOQ. ОСП УАЯ може надати навчальним організаціям допомогу в досягненні такої відповідності.

Якщо існує потреба в сертифікації персоналу з кваліфікацій, що виходять за рамки нинішньої області акредитації ОСП УАЯ, можливе розширення цієї області (у системі акредитації НААУ) у співдружності з компетентною у цій сфері навчальної організацією.

*УДК 330.332:336.53*

*О.В. ІВАНЧУК,*
*к.е.н., Університет економіки і права «КРОК»*

# Аналіз інвестиційних проектів та інвестиційної діяльності підприємств

*Сучасний стан економічних перетворень в Україні свідчить про необхідність збільшення інвестицій: ступінь зношування основних коштів підприємств у цілому по Україні достатньо зріс, більшість устаткування в промисловості є морально застарілим. У сучасних економічних умовах і сформованому за останні десятиліття положенні справ в економіці України у багатьох вітчизняних підприємств гостро постає проблема запровадження ефективних механізмів аналізу основних господарських процесів та розробки інвестиційних проектів і залучення вітчизняних і закордонних інвесторів. Отже, процес інвестування має знаходити своє втілення за допомогою розробки і аналізу бізнес-процесів та наступного виконання інвестиційного проекту.*

***Ключові слова:*** *інвестиційна діяльність, інвестиційний проект, грошові потоки, комплексний аналіз проекту.*

*Современное состояние экономических преобразований в Украине свидетельствует о необходимости увеличения инвестиций: степень износа основных средств предприятий в целом по Украине достаточно вырос, большинство оборудования в промышленности морально устарело. В современных экономических условиях и сложившемся за последние десятилетия положении дел в экономике Украины на многих отечественных предприятиях остро стоит проблема внедрения эффективных механизмов анализа основных хозяйственных процессов и разработки инвестиционных проектов и привлечения отечественных и зарубежных инвесторов. Таким образом, процесс инвестирования должен находить свое воплощение посредством разработки и анализа бизнес-процессов и последующего выполнения инвестиционного проекта.*

***Ключевые слова:*** *инвестиционная деятельность, инвестиционный проект, денежные потоки, комплексный анализ проекта.*

*The current state of economic reforms in Ukraine demonstrates the need for increased investment: the degree*

*© О.В. ІВАНЧУК, 2013*

*of wear of fixed assets of enterprises in Ukraine as a whole grew enough, most of the equipment in the industry is obsolete. In the current economic conditions and prevailing over the past decade, the situation in Ukraine's economy, many domestic enterprises acute problem is the introduction of effective mechanisms to analyze key business processes and the development of investment projects and attract domestic and foreign investors. Thus, the process of investing should find its realization through the development and analysis of business processes and the subsequent implementation of the project.*

***Keywords:*** *investment, investment project, cash flows, a comprehensive analysis of the project.*

***Постановка проблеми.*** Загальна процедура впорядкування інвестиційної діяльності підприємства на основі проектного підходу здійснюється у вигляді проектного циклу, що має такі етапи: формулювання бізнес-ідеї проекту; розробка (підготовка) проекту; комплексний аналіз проекту; здійснення проекту; моніторинг процесу здійснення проекту; аналіз фактичних результатів здійснення проекту, які і є життєвими циклами проекту.

*Формулювання бізнесу-ідеї проекту.* На даному етапі керівництво підприємства аналізує поточний стан підприємства і визначає пріоритетні напрями його подальшого розвитку. Результат даного аналізу оформлюється у вигляді бізнесу-ідеї, що спрямована на рішення найбільш важливих для підприємства завдань. Уже на цьому етапі необхідно мати більш-менш переконливу аргументацію щодо виконання цієї ідеї. Також на даному етапі може з'явитися кілька ідей подальшого розвитку підприємства. Якщо всі вони представляються однаковою мірою корисними і здійсненними, далі провадиться паралельна розробка декількох інвестиційних проектів для того, щоб рішення про найбільш прийнятні з них зробити на завершальній стадії розробки.

*Розробка (підготовка) проекту.* Після того як бізнес-ідея проекту пройшла свою першу перевірку, необхідно розвивати її до того моменту, коли можна буде прийняти тверде рішення. Це рішення може бути як позитивним, так і негативним відповідно до обґрунтування параметрів та оцінки впливу на динаміку розвитку підприємств.

***Аналіз досліджень та публікацій з проблеми.*** Аналізуючи проблеми практичного застосування і оцінки інвестиційних проектів, слід зазначити, що особливу актуальність здобувають інвестиційні процеси, які було досліджено в роботах таких авторів: М. Беренс, П.В. Хавранек, С. Шмидт, Г. Бирман та ін., проблемам визначення економічної ефективності інвестиційних процесів присвячені праці Г. і Т. Корн, Д. Норткотт. Однак питання аналізу інвестиційної діяльності підприємств недостатньо досліджені різними авторами і вимагають подальшої розробки.

***Метою статті*** є визначення ефективних підходів щодо аналізу інвестиційної діяльності в сучасних ринкових умовах економічного розвитку України та вирішення проблем, пов'язаних із розробкою і аналізом бізнес-процесів та наступного виконання інвестиційного проекту.

***Виклад основного матеріалу.*** На цьому етапі потрібно поступове уточнення і удосконалення плану інвестиційного проекту у всіх його вимірах: комерційному, технічному, фінансовому, економічному, інституціональному та ін. Питанням надзвичайної важливості на етапі розробки проекту є пошук і збір вихідної інформації для рішення окремих завдань проекту. Необхідно усвідомлювати, що від ступеня вірогідності вихідної інформації та уміння правильно інтерпретувати дані, що з'являються в процесі проектного аналізу, залежить успіх реалізації проекту [1, с. 528].

У ході інвестиційного проектування екологічний аналіз є також необхідним елементом. Проекти, що мають екологічне навантаження, по своїй природі завжди пов'язані із забрудненням навколишнього середовища, і тому ця частина аналізу є багато в чому вирішальною.

*Моніторинг процесу здійснення проекту.* Цей етап життєвого циклу проекту охоплює реальний розвиток бізнес-ідеї до того моменту, коли проект повністю входить в експлуатацію. Сюди входить відстеження і аналіз усіх видів діяльності в міру їхнього виконання і контроль із боку органів, що наглядають, усередині країни, іноземного або вітчизняного інвестора. Дана стадія включає також основну частину реалізації проекту, завдання якої, в остаточному підсумку, полягає в перевірці достатності грошових потоків, що генеруються проектом для покриття вихідної інвестиції та забезпечення бажаної інвесторами віддачі на вкладені гроші.

*Оцінка фактичних результатів процесу здійснення проекту.* Оцінка результатів провадиться як по завершенні проекту в цілому, так і в процесі його виконання. Основна мета цього виду діяльності полягає в одержанні реального зворотного зв'язку між закладеними в проект ідеями і ступенем їхнього фактичного виконання. Результати подібного порівняння створюють безцінний досвід розроблювачів проекту, дозволяючи використати його при розробці та здійсненні інших проектів.

*Комплексний аналіз проекту.* Перед початком здійснення проекту проводиться його кваліфікована попередня експертиза, яка є ключовим етапом життєвого циклу проекту. Якщо фінансування проекту проводиться за допомогою істотної частки стратегічного інвестора, цей інвестор звичайно сам проведе цю експертизу, наприклад за допомогою якої-небудь авторитетної консалтингової фірми, воліючи витратити деяку суму на цьому етапі, ніж втратити більшу частину своїх грошей у процесі виконання проекту. Якщо підприємство планує здійснення інвестиційного проекту переважно за рахунок власних коштів, експертиза проекту також необхідна. В цьому випадку експертиза проводиться для перевірки основних положень проекту.

Незважаючи на розмаїтість проектів, їхній комплексний аналіз зазвичай потребує деякої загальної схеми, що включає спеціальні розділи, які оцінюють комерційну, технічну, екологічну, інституціональну, ризикову, економічну і фінансову ви-

конуваність проекту. Такої послідовності аналізу інвестиційних проектів дотримуються В.В. Ковальов, В.П. Савчук, І.І Мазур, У.Д. Шапіро, Н.Г. Ольдерогге та інші дослідники.

Відповідно до позиції зазначених авторів комерційний аналіз проекту є першим етапом комплексного аналізу і базується на маркетинговому дослідженні проекту. Принципово суть маркетингового аналізу в цьому випадку має у відповідь на два ключових питання: чи можна продати продукт, що є результатом реалізації проекту? чи можна одержати від цього достатній обсяг прибутку, що виправдовує інвестиційний проект? Відповідь на ці питання припускає визначити, на який ринок орієнтований проект – на міжнародне або внутрішній і яке співвідношення між ними. Якщо проект націлений на міжнародний ринок, необхідно з'ясувати, чи збігається його мета із принциповими політичними рішеннями держави. Якщо проект орієнтований на внутрішній ринок, постає необхідність з'ясувати, чи відповідають його мети внутрішній державній політиці. Якщо проект несумісний з політикою держави, необхідно вирішити, чи коштує його розглядати далі. Проекти зазвичай впроваджуються при вже існуючих ринках. Маркетинговий аналіз має також включати аналіз споживачів і конкурентів. При аналізі споживачів визначають споживчі запити, потенційні сегменти ринку і характер процесу покупки. Для цього розроблювач проекту проводить детальне дослідження ринку, аналіз основних конкурентів у рамках ринкової структури і інституціональних обмежень, що на неї впливають [2, с. 118].

На основі результатів маркетингового аналізу розробляється маркетинговий план. У ньому мають бути визначені стратегії розробки продукту, ціноутворення, просування товару на ринок і збуту. Ці елементи комплексу маркетингу мають бути об'єднані в єдине ціле, що має забезпечити продукту найбільш вигідне конкурентне положення на ринку. Маркетинговий план має також враховувати наявність інших продуктів в асортиментному наборі фірми, а також організаційні, фінансові, виробничі і постачальницькі аспекти її діяльності. В рамках маркетингового плану бажано спрогнозувати реакцію конкурентів і її наступний вплив на можливість виконання маркетингового плану.

Основу маркетингового аналізу становить прогнозування попиту на продукцію за проектом. При розробці інвестиційного проекту необхідно визначитися з точністю прогнозу, зіставивши її з витратами для досягнення бажаної точності. Хоча процес прийняття рішень здійснюється в умовах невизначеності, правильний прогноз може зменшити ступінь цієї невизначеності. Маркетинговий аналіз має визначальне значення при попередньому аналізі проектів, тому що дозволяє одержати ринкову інформацію, необхідну для оцінки життєздатності проекту. Дуже часто трапляється, що фірма витрачає значні кошти і зусилля на зростання постачальницьких і збутових операцій тільки заради того, щоб ніколи не одержати очікувану вигоду, упущену через поганий маркетинговий аналіз.

Дослідження змісту першого етапу комплексного аналізу інвестиційного проекту за назвою «Комерційний аналіз проекту» показує, що цей зміст повністю відповідає за назвою «Маркетинговий аналіз проекту». У зв'язку із цим правильним буде так і називати розглянутий етап – «Маркетинговий аналіз проекту».

*Технічний аналіз.* Завданнями даного виду аналізу інвестиційного проекту є: визначення технологій, найбільш прийнятних з погляду на мету проекту; аналіз місцевих умов, у тому числі доступності і вартості сировини, енергії, робочої чинності; перевірка наявності потенційних можливостей планування і здійснення проекту, проводиться групою власних експертів підприємства з можливим залученням вузьких фахівців. Стандартна процедура технічного аналізу починається з аналізу власних існуючих технологій за такими критеріями: технологія має себе добре зарекомендувати раніше, тобто бути стандартною; технологія не повинна бути орієнтована тільки на імпортне устаткування і сировину. Якщо виявляється неможливим використати власну технологію, проводиться аналіз можливості залучення закордонної технології і устаткування за однією з пропонованих схем: спільне підприємство з іноземною фірмою – часткове інвестування і повне забезпечення всіма технологіями; покупка устаткування, що реалізує технологічне нововведення; навчання персоналу доти, поки підприємство не зробить необхідний готовий продукт; покупка ліцензій на виробництво; технічна допомога з боку закордонного технолога. Правило вибору технології передбачає комплексний аналіз деяких альтернативних технологій і вибір найкращого варіанта на основі критерію економічної ефективності [3, с. 198].

*Екологічний аналіз.* У ході інвестиційного проектування екологічний аналіз є необхідним елементом. Проекти, що мають екологічне навантаження, за своєю природою завжди пов'язані із забрудненням навколишнього середовища, і тому ця частина аналізу є критичною.

*Інституціональний аналіз* призначений для оцінки можливості успішного виконання інвестиційного проекту з врахуванням організаційних, правових, політичних і адміністративних обставин і не є кількісним аналізом, а лише якісною експертизою проекту с головним завданням – оцінити сукупність внутрішніх і зовнішніх факторів, що супроводжують інвестиційний проект.

*Аналіз можливостей виробничого менеджменту.* Відомо, що поганий менеджмент у стані завалити будь-який, навіть понад гарний проект. Аналізуючи виробничий менеджмент підприємства, необхідно сфокусуватися на таких питаннях: досвід і кваліфікація менеджерів підприємства; мотивація менеджерів у рамках проекту (наприклад, у вигляді частки від прибутку), сумісність менеджерів із цілями, основними етичними і культурними цінностями проекту.

*Аналіз трудових ресурсів.* Трудові ресурси, що привабливі для реалізації проекту, мають відповідати рівню використовуваних у проекті технологій, що актуально у випадку вико-

ристання принципово нової для підприємства закордонної або вітчизняної технології, коли стає необхідним навчати наявних працівників або наймати нових.

*Аналіз організаційної структури.* Цей розділ інвестиційного проекту є найбільш складним в умовах відсутності необхідного досвіду на українських підприємствах, він припускає проведення аналізу процесу прийняття рішень і як результат здійснення розподілу відповідальності за їхнє виконання. При аналізі зовнішніх факторів основним пріоритетом у проекті має бути врахування інтересів держави. Даний фактор варто розглядати головним чином для великих інвестиційних проектів, спрямованих на рішення великого завдання у масштабах економіки країни в цілому.

*Аналіз ризику проекту.* Будь-який інвестиційний проект розробляється з метою підвищення ефективності функціонування підприємства в майбутньому. Однак поза залежністю від якості допущень більша частина даних, необхідних, наприклад, для фінансового аналізу (елементи витрат, ціни, обсяг продажів продукції та ін.), є невизначеними, тому можливі зміни прогнозу [4].

У процесі реалізації проекту піддаються зміні такі елементи: вартість сировини і комплектуючих, вартість капітальних витрат, вартість обслуговування, обсяг продажів, ціни і так далі. Чим більш широкий діапазон зміни факторів проекту, тим більшому ризику піддається проект. Іноді в процесі аналізу ризику обмежуються аналізом сценаріїв, що можуть бути проведені за такою схемою: вибір параметрів інвестиційного проекту найбільшою мірою невизначених; проведення аналізу ефективності проекту для граничних значень кожного параметра; дослідження трьох сценаріїв реалізації інвестиційного проекту; базового, найбільш песимістичного, найбільш оптимістичного [5].

**Висновки**

Стратегічний інвестор зазвичай робить висновок про привабливість проекту на основі найбільш песимістичного сценарію. Дослідження всієї послідовності етапів комплексного аналізу інвестиційних проектів дозволяє зробити такі висновки: перший етап аналізу проектів варто називати «Маркетинговий аналіз проекту»; другим етапом має бути дослідження суспільної значимості проекту, тобто другий етап повинен називатися «Економічний аналіз проекту»; економічний аналіз інвестиційних проектів повинен обов'язково проводитися для будь-якого бізнесу для великого, середнього та малого. У цьому суть сучасної концепції соціально-етичної концепції маркетингу. Тому перший і другий етапи аналізу проектів органічно взаємозалежні.

У цілому існує послідовність етапів комплексного аналізу інвестиційних проектів – комерційний аналіз, технічний аналіз, екологічний аналіз, інституціональний аналіз, аналіз ризиків проекту, економічний аналіз, фінансовий аналіз. Їх можна замінити на нову послідовність: маркетинговий аналіз, економічний аналіз, екологічний аналіз, технічний аналіз, інституціональний аналіз, аналіз ризиків проекту, фінансовий аналіз. Аналізуючи діяльність підприємств у процесі реалізації інвестиційних проектів, можна зробити висновок, що в умовах ринку можуть бути прийняті до реалізації інвестиційні проекти з високим рівнем рентабельності і строком окупності до 2–3 років, але більшість з них неможлива без гарантій держави і фінансової підтримки в період реалізації з метою досягнення ключової мети діяльності підприємств – отримання прибутку і організацію необхідних та достатніх умов для розвитку інвестиційного середовища та створення конкурентоспроможного продукту в рамках інвестиційного проекту.

**Список використаних джерел**

1. Хавранек П.М., Беренс В. Посібник з оцінки ефективності інвестицій: Пер. с англ. – 2-ге вид. і доп. – М.: АТЗТ «Интерэксперт», Инфра-М, 2005. – 528 с.

2. Норткотт Д. Прийняття інвестиційних рішень / Пер. с англ. – М.: Банки і біржі, ЮНИТИ, 2001. – 118 с.

3. Шмидт С., Бирман Г. Економічний аналіз інвестиційних проектів: Пер. с англ. / Під ред. Л.П. Бєлих. – М.: Банки і біржі, ЮНИТИ, 2003. – 198 с.

4. Mayers D.A. Investments: analysis and management. – NY.: 1961.

5. Reily F.K. Investments Chicago: 1986.

*І.П. ПЕТРОВСЬКА,*
*викладач, Національний технічний університет України «КПІ»*

# Інструменти державного регулювання інноваційною діяльністю України

*У статті розглядається ефективність застосування державою фінансових інструментів для стимулювання інноваційних процесів у контексті впливу інновацій на економічне зростання.*

***Ключові слова:*** *прямі та непрямі методи, інструменти стимулювання інноваційних процесів.*

*В статье рассматривается эффективность применения государством финансовых инструментов для стимулирования инновационных процессов в контексте влияния инноваций на экономический рост.*

***Ключевые слова:*** *прямые и непрямые методы, инструменты стимулирования инновационных процессов.*


*© І.П. ПЕТРОВСЬКА, 2013*

*The article examines the effectiveness of state financial instruments to stimulate innovation in the context of the impact of innovation on economic growth.*

***Постановка проблеми.*** Особливої актуальності сьогодні набуває теоретичне осмислення заходів, які поєднують державні та ринкові механізми впливу на стимулювання інноваційної активність суб'єктів господарювання. Реалізація державної інноваційної політики передбачає наявність державного інноваційного механізму, який реалізується на основі організаційно-економічних форм та інструментів. Ці форми дозволяють обґрунтовувати та впливати на інноваційну діяльність в країні, а інструменти забезпечують стимулювання та регулювання цієї діяльності. Такий механізм державної інноваційної політики (ДІП) передбачає формування у країні певних умов для діяльності господарюючих суб'єктів, за яких вони були б зацікавлені і спроможні розробляти і виготовляти нові види продукції, впроваджувати сучасні наукомісткі, екологічно чисті технології та розширювати на цій основі свої ринки збуту.

***Аналіз досліджень та публікацій з проблеми.*** Значний внесок в обґрунтування заходів у рамках державної інноваційної політики знаходять широке відображення в наукових працях таких вчених, як П. Ромер, Ю. Роєм Дж. Гроссман, Д. Мейєр-Фолкус,П. Ховіт, Л. Хендрік, та інших. Оцінювання ефективності впроваджених інструментів стимулювання інноваційних процесів базується на визначенні величини макроефектів, які отримує економіка в результаті її реалізації. Як індикатори ефективності використовується динаміка макропоказників, в основному валовий внутрішній продукт. До такого підходу можна віднести оцінку регуляторних дій держави в інноваційних процесах таких авторів, як Ф. Агіон [1], П. Сегерстром [4], Дж. Тіроль [5], П. Хоувіт [1], О. Бондаренко [6], Л. Лебедєва [9]. Запропонований підхід Ч. Едквістом [2] базується на тому, що ефективність державної інноваційної політики оцінюється за співвідношенням державного регулювання та ринкових механізмів у певних «ключових активностях» (термін Ч. Едквіста [2, с. 8]). Частково даний підхід розглянуто в роботах О.В. Соколової [12, 159]. Індикаторами ефективності ДІП за такого підходу є частка державного регулювання у «ключових активностях». У той же час, незважаючи на наявність праць з даного напряму, відчувається гострий дефіцит наукового забезпечення використання інструментів стимулювання інноваційних процесів за умов кризових явищ у контекстів сучасної глобалізації.

***Метою статті*** є визначення найбільш ефективних державних фінансових інструментів прямої та непрямої дії для стимулювання інноваційних процесів в Україні.

***Виклад основного матеріалу.*** Державне регулювання інноваційних процесів на практиці здійснюється за допомогою цілеспрямованої дії органів державного управління на інтереси суб'єктів інноваційної системи. Тому, як правильно наголошує В. Краплина, «умовою ефективного здійснення своїх (органами державного управління. – Авт.) функцій є передбачення реакції цих інститутів на управлінську дію» [8, с. 49]. Таке передбачення реакції на управлінські дії та співставлення її з цілями, які ставляться в процесі регулювання інноваційної діяльності є, по суті, pre-аналіз ефективності інноваційної політики, тобто аналіз на етапі обґрунтування, а не після реалізації певних заходів. Здійснення такої оцінки є важливим з точки зору забезпечення ефективності ДІП, оскільки дозволяє обрати ті інструменти, які за попередніми оцінками будуть найбільш ефективними. В той же час оцінити майбутню ефективність заходів у рамках ДІП за допомогою індикаторів інноваційних процесів неможливо. Для цього потрібно застосовувати інші підходи. Важливою проблемою є вибір конкретних фінансових інструментів стимулювання інноваційного процесу. Зокрема, представляє інтерес, за яких умов більш ефективними є інструменти непрямої дії (наприклад фіскальні), які діють на всіх суб'єктів, що займаються інноваційною діяльністю, а за яких – прямої (цільове субсидування), які застосовуються вибірково. На нашу думку, обґрунтування вибору фінансових інструментів прямої чи непрямої дії може бути достатньо продуктивним в рамках моделі професора стокгольмського Інституту економіки промисловості П. Сегерстрома [4].

Дана модель базується на шумпетеріанській теорії «творчого руйнування», основні постулати якої можуть бути коротко викладені наступним чином: НДДКР зумовлюють моральне старіння продуктів та технологій, при цьому завжди існує конфлікт між старим та новим, суть прогресу не в накопиченні, а в заміні [11].

П. Сегерстром розглядає ефективність застосування державою фінансових інструментів для стимулювання інноваційних процесів в контексті впливу інновацій на економічне зростання. Така позиція видається правильною, оскільки інноваційні процеси важливі не самі по собі, а в силу того, що забезпечують економічний розвиток конкретної галузі чи економіки в цілому. Основною гіпотезою, яку висуває і доводить зазначений дослідник, є залежність впливу фінансового стимулювання інноваційних процесів на економічне зростання від якісного складу субсидійованих інновацій і співвідношення кількісних характеристик інновацій. У моделі Сегерстрома розрізняються вертикальні та горизонтальні інновації, які введені американськими дослідниками Ф. Агіоном та П. Ховітом [1]. У спрощеному вигляді під вертикальними інноваціями розуміють інновації, які створюють нові блага. Під горизонтальними розуміються інновації, які поліпшують існуючі блага. В процесі поліпшення нового блага продукується ряд проміжних благ. Горизонтальні та вертикальні інновації є взаємопов'язаними. Для горизонтальних інновацій вертикальні є базисом, на який немов би нашаровуються поліпшення, а вертикальні потребують так званого рутинного знання [1] (термін Агіона-Ховіта), яке накопичується в ході продукування проміжних (поліпшених) благ. Набір параметрів інноваційного процесу, від яких залежить ефективність застосування державою фінансових інструментів прямої та непрямої дії в підході Сегерстрома включає:

– $d$ – темп зростання складності науково–дослідницьких проблем по мірі розвитку передових технологій в економічній системі;

– $\alpha \in (0,1)$ – еластичність попиту на проміжні блага;

– $\delta \in (0,1]$ – степеневий показник зменшення доходу від вертикальних інновацій з часом;

– $\gamma \in (0,1]$ – степеневий показник зменшення доходу від горизонтальних інновацій з часом.

Ефективність державного стимулювання інновацій визначається через темп довгострокового економічного зростання *g*.

Сегерстром шляхом логічних міркувань та строгих математичних викладок доводить дві теореми, щодо залежності економічної динаміки від співвідношення певних параметрів, які характеризують інноваційні процеси в конкретній економіці та застосування інструментів фінансового стимулювання прямої чи непрямої дії [4].

*Перша теорема Сегерстрома*

Збільшення державних загальних (непрямих) субсидій на НДДКР:

а) знижує темпи довгострокового зростання *g* у випадках: якщо $d > \frac{1}{1-\alpha}$ і одночасно $\delta > \gamma$; якщо $d < \frac{1}{1-\alpha}$ і одночасно $\delta < \gamma$;

б) підвищує темпи довгострокового зростання *g* у випадках: якщо $d > \frac{1}{1-\alpha}$ і одночасно $\delta < \gamma$; якщо $d < \frac{1}{1-\alpha}$ і одночасно $\delta > \gamma$;

в) не впливає на довгострокову економічну динаміку якщо виконується хоча б одна з умов $d = \frac{1}{1-\alpha}$ чи $\delta = \gamma$.

*Друга теорема Сегерстрома*

I. Збільшення державних цільових (прямих) субсидій на продукування горизонтальних інновацій:

а) знижує темпи довгострокового зростання *g*, якщо $d < \frac{1}{1-\alpha}$;

б) підвищує темпи довгострокового зростання *g*, якщо $d > \frac{1}{1-\alpha}$;

в) не впливає на довгострокову економічну динаміку, якщо виконується хоча б одна з умов $d = \frac{1}{1-\alpha}$.

II. Збільшення цільових (прямих) субсидій на продукування вертикальних інновацій:

а) підвищує темпи довгострокового зростання *g*, якщо $d < \frac{1}{1-\alpha}$;

б) знижує темпи довгострокового зростання *g*, якщо $d > \frac{1}{1-\alpha}$;

в) не впливає на довгострокову економічну динаміку якщо виконується хоча б одна з умов $d = \frac{1}{1-\alpha}$.

Слід погодитися з російськими фахівцями С.Н. Леоновим та О.Л. Домніч, що параметрам, введеним Сегерстромом, досить важко надати певних числових значень [10 с. 39]. Це безперечно ускладнює використання обох вищенаведених теорем при обґрунтуванні доцільності застосування державою фінансових інструментів прямої чи непрямої дії для стимулювання інноваційних процесів. Але, на нашу думку, це не означає, що теореми Сегерстрома не можуть бути застосовані на практиці. Адже для того, щоб реалізовувалися сценарії, наведені в теоремах, важливими є не конкретні числові значення $\alpha$, $\delta$, $\gamma$, $d$, а їхні співвідношення. В конкретних ситуаціях для обґрунтування ефективності застосування в державній інноваційній політиці інструментів прямої чи непрямої дії достатньо наближено оцінити зазначені параметри в порівнянні з одиницею, нулем чи один з одним.

Наближено це можна здійснити таким чином. Темп зростання складності науково–дослідницьких проблем у міру розвитку передових технологій *d*, на нашу думку, можна оцінити виходячи зі структури технологічних укладів в економіці (або галузі). Якщо в економіці домінують вищі технологічні уклади (5 та 6–й), то логічно вважати $d \to 1$ (темпи зростання складності технологічних проблем високі). Навпаки, якщо в технологічній структурі економіки переважають нижчі уклади (3 та 4–й), то темпи зростання складності технологічних проблем низькі, а показник *d* наближається до нуля.

Еластичність попиту на проміжні блага $\alpha$, на наш погляд, потрібно оцінювати в розрізі принаймні двох цільових сегментів споживачів таких благ:

1. *Виробники*. Для них проміжними благами в контексті теорії Сегерстрома логічно вважати вдосконалені (поліпшені) вже існуючі технології чи їх окремі елементи. Якщо технологічні схеми в економіці є «жорсткими» (серійне, конвеєрне виробництво, відсутність мотивації менеджерів підприємств використовувати вдосконалені технології, відсутність коштів для впровадження нових технологій і т.п.), то $\alpha \to 1$.

2. *Населення*. Для цієї групи споживачів проміжними є вдосконалені (поліпшені) споживчі блага. Еластичність попиту на проміжні блага для них тим більша, чим менші доходи. Адже логічно припустити, що при низьких доходах населення користується переважно споживчими товарами низької якості, тому поліпшення таких благ (при незмінній ціні чи при її незначному підвищенні) буде мати підвищений попит.

Ступеневий показник зменшення доходу від вертикальних інновацій з часом $\delta$ оцінити, напевно, найскладніше, навіть приблизно, але він завжди відмінний від нуля тобто завжди $\delta > 0$. Проте в першій теоремі Сегерстрома зазначений показник важливий не сам по собі, а в порівнянні з відповідним показником для горизонтальних інновацій $\lambda$, тому важлива не величина $\delta$, а її рівень по відношенню до $\lambda$ («більше», «рівний» чи «менше»). Ступеневий показник

зменшення доходу від горизонтальних інновацій з часом $\lambda$ оцінити легше, оскільки він пов'язаний зі стадіями розповсюдження горизонтальних інновацій. На початковій стадії, коли економіка не насичена проміжними благами (вдосконаленими чи модифікованими технологіями та продуктами), логічно припустити, що $\lambda \approx 0$, тому в даному випадку справедлива нерівність $\lambda < \delta$. Адже в такій ситуації кожна нова горизонтальна інновація приносить помітну віддачу (дохід). На кінцевій стадії «нашаровування» горизонтальних інновацій на вертикальну, коли економіка насичена модифікованими технологіями чи продуктами, показник зменшення віддачі від горизонтальних інновацій високий $\lambda \to 1$ і справедливою є нерівність $\lambda > \delta$. На проміжних стадіях коректно провести порівняння досить складно, але наближено можна вважати $\delta \approx \lambda$.

Проілюструємо, як можна скористатися наведеними вище підходами до порівняння параметрів інноваційного процесу на прикладі України. Згідно з даними, які наводить С. Єрохін [7], на сьогодні в українській економіці у випуску продукції вклад технологічних укладів структурується таким чином: третій (найнижчий) уклад – 58%, четвертий технологічний уклад – 38%, п'ятий технологічний уклад – 3,9%, шостий (найвищий) технологічний уклад – 0,1%. У структурі інноваційних витрат на третій уклад припадає 30%, на четвертий – 60%, на п'ятий – 8,6%, на шостий 0,4%. Отже, в технологічній структурі економіки України домінують «низькі» (третій та четвертий) уклади. Тому, на нашу думку, в поточному періоді та в середньостроковій перспективі темп зростання складності науково-дослідницьких проблем буде лишатися низьким (тобто $d \to 0$). Виходячи з того що промислові підприємства в небагатьох випадках планують використовувати нові технології (21,1%, причому переважна більшість готова лише до незначних змін) та незначної частки інноваційно активних підприємств у промисловості України (лише 11,5% підприємств у 2010 році впроваджували інновації), логічно вважати, що $\alpha \to 0$, як у сегменті виробників, так і в сегменті населення (враховуючи досить низький рівень середньодушових доходів). Враховуючи це, наближено можна вважати $\frac{1}{1-\alpha} \approx 1$. Тоді, якщо $d \to 0$, виконується умова $d < 1 \approx \frac{1}{1-\alpha}$.

Оскільки інтенсивність інноваційних процесів в Україні є низькою (питома вага підприємств в Україні, що в 2010 році впроваджували інновації, становила 11,5,%, тоді як, наприклад, у середньому по ЄС продуктові та процесні інновації впроваджувало 34,2% [3, с. 61]), логічно вважати, що «нашарування» горизонтальних інновацій в українській економіці перебуває на початковій стадії, а тому $\lambda < \delta$.

Таким чином, для інноваційних процесів в економіці України в поточному періоді та середньостроковій перспективі одночасно виконуються умови $d < \frac{1}{1-\alpha}$ і $\lambda < \delta$.

Отже, згідно з першою теоремою Сегерстрома збільшення загальних (непрямих) державних субсидій на НДДКР в умовах, що склалися в Україні, підвищує темпи довгострокового зростання $g$ (пункт «б)» згаданої теореми). Тому в державній інноваційній політиці в поточному періоді та середньостроковій перспективі для стимулювання інноваційної діяльності ефективним буде застосування фінансових інструментів непрямої дії. Згідно з другою теоремою Сегерстрома збільшення державних цільових (прямих) субсидій на продукування горизонтальних інновацій у реаліях, що склалися в Україні, знижуватиме темпи довгострокового економічного зростання (п. 1-а згаданої теореми), а отже, є неефективним. Збільшення цільових (прямих) субсидій на продукування вертикальних інновацій, навпаки, позитивно впливатиме на довгострокову економічну динаміку (п. 2-а згаданої теореми). Таким чином, застосування в рамках державної інноваційної політики інструментів прямої дії в Україні на сучасному етапі є ефективним лише у разі стимулювання тих суб'єктів, які продукують вертикальні інновації.

**Висновки**

З позиції забезпечення позитивної довгострокової економічної динаміки в умовах, що склалися в Україні, ефективним є непряме стимулювання інноваційних процесів. Тому доцільно включити в державну інноваційну політику максимально широкий спектр фінансових інструментів непрямої дії: податкові пільги, податкові канікули та ін.

Використання в Україні в рамках державної інноваційної політики фінансових інструментів прямої дії буде ефективним на сучасному етапі лише в разі їх застосування до суб'єктів, які продукують вертикальні інновації. Пряме субсидування суб'єктів, що продукують горизонтальні інновації, є неефективним, оскільки знижує темпи економічного зростання в довгостроковій перспективі. Виходячи з цього в разі застосування в державній інноваційній політиці фінансових інструментів прямої дії потрібно встановити чіткі і прозорі критерії віднесення суб'єктів інноваційної діяльності до тих, що продукують вертикальні чи горизонтальні інновації на основі індикаторів: частка витрат у НДДКР не менше певного рівня; питома вага науково-технічного персоналу не менше встановленого граничного рівня; наявність патентів на винаходи та інші права на об'єкти інтелектуальної власності або заявок на їх отримання; додатній приріст інтелектуального капіталу (величини нематеріальних активів організації без гудвілу та вартості товарних знаків) за звітний період.

**Список використаних джерел**

1. Aghion Ph. A Model of Growth Through Creative Destruction [Електрон. ресурс] / Ph. Aghion; P. Howitt // Econometrica. – 1992. – Vol. 60, No. 2. – P. 323–351. – Режим доступу: http://artsci.wustl.edu/~econ502/Aghion_Howitt.pdf

2. Ebersberg B. Public funding for innovation and the exit of firms / B. Ebersberg // Journal of evolutionary economics. – 2011. – Vol. 21, N. 3. – P. 519–543.

3. Innovation Policy Progress Report. Lithuania [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: http://www.proinno-europe.eu/page/extranet/upload/countryreports/Country_Report_Lithuania_2009.pdf

4. Schroter A. New Rationales for Innovation Policy? A Comparison of the Systems of Innovation Policy Approach and the Neoclassical Perspective [Електрон. ресурс] / A. Schroter // Jena economic research papers – 2009. – №033. – 32 p. – Режим доступу: http://zs.thulb.uni-ena.de/servlets/MCRFileNodeServlet/jportal_derivate_00170876/wp_2009_033.pdf?hosts

5. Shadlen K. The puzzling politics of patents and innovation policy in Mexico [Електрон. ресурс] / K. Shadlen. – Режим доступу: http://studentorgs.law.smu.edu/getattachment/International-Law-Review-Association/Resources/LBRA-Archive/16-4/8-Shadlen.pdf.aspx

6. Бондаренко О.А. Інноваційна політика в системі формування екологічно безпечного підприємництва / О.А. Бондаренко // Науковий вісник НЛТУ України. – 2004. – Вип. 14.2 – С. 33–36.

7. Єрохін С. Технологічні уклади, динаміка цивілізаційних структур та економічна перспектива України [Електрон. ресурс] / С. Єрохін // Економічний Часопис-XXI №1–2. – 2006. – Режим доступу http://www.soskin.info/ea.php?pokazoId=20060102&n=1-2&y=2006

8. Краплина В.В. Критерії оцінки ефективності інноваційної політики держави / В.В. Краплина // Науковий вісник НЛТУ України. – 2011. ? Вип. 21.6. – С. 221–230.

9. Лебедева Л.В. Інноваційна політика США як приклад ефективного партнерства державного та корпоративного секторів економіки [електронний ресурс] / Л.В. Лебедева // Збірник наукових праць «Економічні науки». – 2010. – №6. – Режим доступу: http://www. nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/znpen/2010_6/34_InP.pdf

10. Леонов С.Н. Государственная инновационная политика в КНР / С.Н. Леонов, Е.Л. Домнич // Вестник ДВО РАН. – 2006. – №3. – С. 36–46.

11. Матвиенко В.Д. Экономические парадигмы и моделирование макроэкономической динамики [Електрон. ресурс] / В.Д. Матвиенко. – Режим доступу http://www.econorus.org/ consp/files/pOhh.doc

12. Соколова Е.В. Влияние государственной политики на инновационность рынков: постановка проблемы. Научные доклады [Електрон. ресурс] / Е.В. Соколова – СПб.: ВШМ СПбГУ, 2009. – Режим доступу: http://dspace.gsom.spbu.ru/jspui/bitstream/123456789/62/1/6%28R%29_2009.pdf

*С.В. ШЕВЧУК,*
*к.е.н., науковий співробітник, НДІ фінансового права*

# Стратегія та чинники підвищення інноваційної активності у промисловості України

*У статті проаналізовано стратегічні орієнтири інноваційного розвитку промисловості з урахуванням чинників інноваційної активності. Окреслено напрями реалізації інноваційної політики промисловості в контексті світового інноваційного потоку та структурних перебудов економіки.*

***Ключові слова:*** *інноваційна політика, стратегія, чинники інноваційної активності, інноваційний розвиток.*

*В статье проанализированы стратегические ориентиры инновационного развития промышленности с учетом факторов инновационной активности. Очерчены направления реализации инновационной политики промышленности в контексте мирового инновационного потока и структурных перестроек экономики.*

***Ключевые слова:*** *инновационная политика, стратегия, факторы инновационной активности, инновационное развитие.*

*The article analyzes the strategic directions of innovative development of the industry, taking into account factors of innovation activity. The directions of innovation policy industry in the context of global innovation flow and economic restructuring.*

***Keywords:*** *innovation policy, strategy, innovation activity factors, innovative development.*

***Постановка проблеми.*** Світовий досвід переконливо свідчить, що визначення пріоритетних напрямів розвитку науки та новітніх технологій безпосередньо залежить від визначення трьох процесів: формування головної стратегічної мети держави, аналізу загальновизнаних світових тенденцій та урахування специфіки національних особливостей. У контексті глобалізаційних тенденцій, трансформаційних шоків та економічних дисбалансів, які є об'єктивною реальністю третього тисячоліття, для економічного сьогодення України важливим є саме врахування зазначених вище аксіом для поступального та сталого соціокультурного зростання, що й зумовлює актуальність обраного вектора дослідження.

***Аналіз досліджень та публікацій з проблеми.*** За роки незалежної України для зростання конкурентоспроможності національної економіки, прискорення розвитку високотехнологічних галузей, підвищення професійного рівня робочої сили в контексті основних засад економічного розвитку за інно-

 © С.В. ШЕВЧУК, 2013

ваційною моделлю була напрацьована відповідна нормативно-правова та теоретико-методологічна база.

У вітчизняній науковій літературі особливостями розробки та реалізації стратегії інноваційного прориву і становленню інноваційної моделі економіки була приділена значна увага науковців, серед яких потрібно відзначити Б. Буркинського, В. Гейця, Н. Гончарову, О. Жилінську, М. Крупку, С. Онишко, В. Семиноженка, Л. Федулову та ін. У роботах цих дослідників широко висвітлено ряд проблем, пов'язаних із формуванням стратегічного напряму розвитку вітчизняної економіки, проаналізовано світовий досвід, запропоновано конкретні рішення та аргументовано їх економічне запровадження. Проте сучасні глобально-цивілізаційні трансформації економічного розвитку зумовлюють пошук нових ідей, підходів, творчого осмислення та прийняття конкретних рішень.

Також справедливо буде зазначити, що за весь період, починаючи з 1991 року, жодного разу не була виконана ст. 34 Закону України «Про наукову і науково-технічну діяльність» [1] щодо забезпечення державного фінансування наукової та науково-технічної діяльності в розмірі не менше 1,7% від валового внутрішнього продукту (далі – ВВП). Так, щорічний показник видатків на науку варіюється у межах 0,3–0,5% від ВВП, що не дозволяє їй виконувати функцію каталізатора економічних процесів, пришвидшувача розвитку інноваційного підприємництва, а змушує переважно виконувати соціокультурну функцію.

***Мета статті.*** З огляду на вище зазначене метою статті є дослідження стратегії та виокремлення чинників підвищення інноваційної активності у промисловості як необхідної передумови переорієнтації економіки України на інноваційну модель розвитку.

***Виклад основного матеріалу.*** За інтервал часу переходу від централізованого управління економікою до ринкових відносин господарювання так і не була повноцінно сформована та на належному рівні обґрунтована державна інноваційна політика, а у нормативно-правовій базі України не існує офіційного визначення цього поняття.

Відносна самостійність приватних підприємств не сприяла ґрунтовному вибору інвестиційно-інноваційної стратегії розвитку, а зниження фінансування науково-дослідних, дослідно-конструкторських робіт призвело до відтоку з України висококваліфікованих наукових і технічних кадрів, занепаду впливових наукових шкіл, швидкої деградації матеріально-технічної бази науково-технологічних досліджень, наслідком чого стало в більшості випадків впровадження зарубіжних технологій не найкращої якості та неконкурентоспроможність вітчизняного виробника як на внутрішніх так і зовнішніх ринках. У 2010 році кількість організацій та установ, що виконували наукові та науково-технічні роботи, порівняно з 1995 роком скоротилася на 150 одиниць, а чисельність фахівців, які виконували наукові та науково-технічні роботи, за відповідний період – майже вдвічі.

Проте проблема не тільки в наукових кадрах і технологічному потенціалі. Рівень інноваційної активності промислових підприємств повністю залежить від вибраної стратегії, її параметрів, а інноваційний процес розуміється як процес, що охоплює різні елементи суспільної системи. У зв'язку з цим ступінь інтегрованості елементів в інноваційному процесі і ефективність його реалізації залежить від узгодженості та правильного вибору параметрів інноваційної стратегії, впровадження її через механізми та інструменти державного регулювання, що не можна зробити без визначення та урахування чинників, які впливають на інноваційну активність вітчизняних підприємств промисловості.

Інноваційна діяльність українських підприємств в умовах глобалізації ринку та укрупнення бізнесу на сьогодні має ряд специфічних особливостей, серед яких потрібно виділити:

– отримання підприємствами повної самостійності у веденні господарської діяльності. На сьогодні підприємства самостійно планують свою діяльність, встановлюють цілі, а також не звітують про процес реалізації своєї діяльності. Але разом із тим отримання повної самостійності можна інтерпретувати як збільшення рівня обґрунтованості виробничого плану (що, як і коли виробляти);

– різке падіння платоспроможного попиту у всіх учасників виробничого процесу: держави, підприємств, населення;

– стрімке падіння темпів інвестицій в основний капітал реального сектору економіки за всіма напрямами фінансування;

– збільшення частки сировини паливно-енергетичних галузей при падінні частки переробних галузей;

– відсутність на більшості підприємств стратегії та налагодженого управління розвитком.

Однак, як показують результати досліджень, економічна ефективність підприємств промисловості потребує створення та чіткої реалізації запланованої стратегії розвитку з урахуванням саме інноваційної спрямованості.

Адже інноваційна стратегія на мікрорівні – це план, в якому окреслюється весь процес, від початку дослідження, з врахуванням виробництва і збуту, до використання, де визначаються основні пункти втручання і контролю, темпи підвищення технологічного рівня і спосіб знаходження необхідних для цього продуктів інтелектуальної праці. Водночас на макрорівні вона гнучко маніпулює засобами та переміщує центр ваги на досягнення мети, розглядаючи хід діяльності як єдиний процес, інтерпретуючи технологію як живу систему, а не технічну послідовність операцій.

Розробка інноваційної стратегії полягає у виборі оптимального плану, що поєднує дію внутрішніх (слабкі пункти організації, формування готовності до інноваційного розвитку, внутрішні зміни) та зовнішніх (економічних, політичних, культурних, суспільних) факторів. Відповідно, стратегія матеріалізується у програму, яка постійно враховує перспективну мету, вибір шляхів і засобів, що ведуть до дося-

гнення цілей, які формуються в рамках взаємозалежності між ціллю та ситуацією на сьогодні.

Російські науковці В. Фрідлянов, Р. Некрасов, С. Остапюк класифікують стратегічні моделі інноваційної політики за трьома напрямами:

– стратегія перенесення, що полягає у використанні наявного зарубіжного науково–технічного потенціалу в економіці власної країни через закупівлю ліцензій на високоефективні технології для освоєння виробництва продукції нових поколінь, яка користується попитом за кордоном;

– стратегія запозичення передбачає освоєння випуску наукомісткої продукції, яку виробляли раніше в індустріально розвинених країнах, опираючись на дешеву робочу силу та використовуючи частину науково–технічного потенціалу власної країни;

– стратегія нарощування ґрунтується на використанні власного науково–технічного потенціалу, залученні іноземних учених, об'єднанні результатів фундаментальної і прикладної науки, що сприяє створенню нових продуктів та технологій, які реалізуються у виробництві та соціальній сфері [2, с. 115–116].

На думку вітчизняних вчених, стратегія інноваційної політики в Україні повинна будуватися на використанні різноманітних методів і важелів, але головним має бути індивідуальний підхід до різних груп, зокрема галузей реального сектору економіки та промислового виробництва, при цьому максимально використовуючи переваги і враховуючи слабкі місця.

Завданням цієї стратегії має стати створення виробництв, що реалізують новітні технологічні уклади у промисловості, і вихід на внутрішній і зовнішній ринки з наукомісткою продукцією світового рівня. Очікуваним результатом має бути забезпечення реалізації наявних у промисловості України конкурентних переваг у перспективних секторах ринку, де вітчизняна продукція не була раніше представлена, а в окремих випадках – формування нових сфер попиту, у задоволенні якого вітчизняна наукомістка продукція відігравала б домінуючу роль.

Як справедливо зазначають Л. Федулова та І. Шовкун [3, с. 5], застосування інноваційних чинників при формуванні стратегії розвитку в розвинених країнах набуло першочергового значення, пояснюючи це тенденціями світової економіки, до яких відносять такі:

– якісний людський капітал стає найважливішою характеристикою світового інноваційного розвитку, а мобільність висококваліфікованого персоналу забезпечує процеси поширення знань, сприяючи підвищенню рівня конкурентоспроможності;

– роль інформаційних технологій у процесі поширення знань стає все більш актуальною для подальшого зростання інноваційної активності;

– глобалізація змушує компанії конкурувати на все більш високих рівнях технологій і водночас стимулює процеси спеціалізації і локалізації інновацій;

– країни, що реалізували концепцію національної інноваційної системи, зуміли за короткий історичний період створити ефективні інноваційні економіки, які містять у себе механізми взаємодії держави, бізнесу, науки й освіти, і досягти збільшення загальної наукомісткості ВВП;

– скорочення частки державного сектору в умовах стабілізації або скорочення «державного замовлення» науці з національних бюджетів тощо.

У даному контексті, на нашу думку, одним із найважливіших завдань постає переосмислення, оцінка та виокремлення чинників, що впливають на інноваційну активність підприємств промисловості.

У Великому тлумачному словнику сучасної української мови чинник розглядається як «умова, рушійна сила, причина будь–якого процесу, що визначає його характер або одну із основних рис; фактор» [4, с. 1378]. Відповідно до такого трактування під чинниками, що впливають на інноваційну активність, пропонуємо розуміти умови, причини та фактори, що безпосередньо або опосередковано впливають на ефективність здійснення інноваційної діяльності на підприємствах.

На сьогодні немає чіткого підходу до визначення чинників, що впливають на інноваційну активність, наявні оцінки ґрунтуються тільки на вибіркових обстеженнях деяких груп підприємств, а думки науковців щодо цього відрізняються. Саме це, на нашу думку, є причиною суперечливості отриманих результатів. Спробуємо проаналізувати наявні методичні підходи до визначення та групування чинників інноваційної активності.

Аналізуючи наукові напрацювання ряду авторів [5–11], у загальному форматі чинники, що впливають на інноваційну активність, можна розділити на дві групи: ендогенні, які діють у межах підприємства, та екзогенні, що залежать від зовнішнього впливу. Своєю чергою, екзогенні диференціюють на чинники прямої дії, які безпосередньо впливають на діяльність організації (економічні, політичні, правові, екологічні та інші), та непрямої дії, які опосередковано впливають на інноваційну активність підприємств, через певні механізми та взаємовідносини (ринкові, суспільні, культурні тощо). Серед ендогенних чинників виділяють: суспільні, до яких належать особистісні характеристики працівників (освіта, знання, досвід роботи, креативність, амбіції, наявність спільних інтересів тощо) та міжособистісні відносини (мікроклімат у колективі, вміння працювати в команді тощо; матеріальні, до яких відносять фізичні умови праці (обсяг фінансових ресурсів, стан техніки, технології на підприємстві, кількість науково–дослідних лабораторій тощо) та матеріальну вартість результатів індивідуальної праці; чинники, що пов'язані зі структурою та стратегією підприємства.

Більш детальний акцент на чинниках економічного характеру підвищення інноваційної активності робить академік Е. Зінь [12], ураховуючи:

– формування економічної політики щодо використання новітніх технологій, напрямів і пріоритетів, а також їх підтримки;

– визначення реальних і перспективних джерел фінансових ресурсів, необхідних для реалізації передбачених напрямів розробки та використання новітніх технологій;

стимулювання і розвиток «венчурного підприємництва» як особливої форми фінансового капіталу;

– розробка конкретних що відповідають етапам інноваційного процесу, економічних і правових підойм для стимулювання використання вже наявних, а також створення та впровадження перспективних технологій (через податки, кредити, відсотки, бюджет, ціни, мита, субсидії тощо).

Відповідно до європейського досвіду та розробленої системи індикаторів інноваційної активності країн у світлі Європейського інноваційного табло (European Innovation Scoreboard (EIS)), чинники інноваційної активності поділяють на п'ять категорій, які містять 26 основних показників, зокрема:

1. Фактори здійснення інновацій – вимірюють структурні посилання, які необхідні для розвитку інноваційного потенціалу, їх показниками є – дипломовані фахівці, населення, що отримало післядипломну освіту, наявність Інтернету, участь у навчанні протягом життя, рівень середньої освіти.

2. Створення знань – оцінюється рівнем інвестицій у НДДКР, показники – державні витрати на НДДКР (% від ВВП); витрати бізнесу на НДДКР (% від ВВП); частка високотехнологічних НДДКР (% від витрат на виробничі НДДКР); частка підприємств, що отримують державне фінансування на інновації; частка витрат університетів на НДДКР, що фінансуються за рахунок бізнес–сектору.

3. Інновації у підприємництві – вимірюють ступінь інноваційного розвитку на мікрорівні (фірма, підприємство), показники – МСП, що впроваджують самостійно нові продукти і процеси (% від загальної кількості МСП); інноваційні МСП, що об'єднуються з іншими МСП та інститутами протягом останніх трьох років (% від загальної кількості МСП); інноваційні витрати (% від товарообігу), венчурний капітал на початкових стадіях (% від ВВП), витрати на ІКТ (% від ВВП); МСП, що використовують не технологічні форми інновацій (% від загальної кількості МСП).

4. Застосування – оцінюється структура зайнятості, виробництва і реалізації з інноваційного погляду і роль інновацій у створенні додаткової вартості, показники – зайнятість у високотехнологічному секторі послуг (% від зайнятих у промисловості і секторі послуг); експорт високотехнологічної продукції, як частина від усього експорту; частка нової продукції на ринку (% товарообігу); продаж нової для фірми, але не нової для ринку продукції (% товарообігу); зайнятість у високотехнологічному виробництві (% від зайнятих у промисловості і секторі послуг).

5. Інтелектуальна власність – оцінюються досягнуті результати з погляду активності патентування, показники – патенти, видані Європейським патентним відомством (на млн. населення); патенти, видані Американським відомством патентів та торгових марок (на млн. населення); патенти тріади відомств (на млн. населення); нові торгові марки (на млн. населення); нові промислові зразки (на млн. населення) [13].

Дослідник П. Шеко [14] серед головних чинників інноваційного розвитку, необхідних для стійкого економічного зростання, виділяє: рівень знань; інноваційні фінансові ресурси; сферу, суб'єктів та об'єкти інноваційної активності, інноваційний клімат та інноваційне підприємництво.

На думку іншого вітчизняного дослідника [15], довготермінове економічне зростання стає функцією комплексу інституційних і організаційних чинників, що створюють стимули до інноваційної активності більшості суб'єктів господарювання. Серед них науковець виділяє: продукування наукових знань та інновацій, їх комерціалізацію й використання, інформаційне забезпечення інноваційного розвитку, державне управління цим розвитком на різних рівнях, освіту, перепідготовку і підвищення кваліфікації кадрів, формування інноваційної культури суспільства. Науковець також наголошує, для того щоб отримати від інституційних трансформацій синергетичний ефект, вони повинні відбуватися не ізольовано, а в рамках національної інноваційної системи (НІС), що забезпечує умови для стійкого розвитку економіки на основі генерації, поширення і практичного використання нових знань та інновацій.

Крім зазначених вище чинників та показників інноваційної активності, інші науковці [16, с 24] пропонують також аналізувати кореляцію показників концентрації галузевих ринків і показників інноваційної діяльності підприємств, серед яких: кількість зайнятих у сфері НДДКР за галузями; кількість галузевих НДДКР тощо, а не лише показники витрат на НДДКР, із чим ми повністю погоджуємося.

Іншу думку щодо цього мають І. Тарасенко, О. Королько, К. Белявська [17, с. 136], які зазначають, що інноваційна активність підприємства визначається двома основними чинниками: станом його інноваційного потенціалу та ефективністю системи управління інноваціями. Достатність фінансових ресурсів для забезпечення розвитку підприємства на інноваційних засадах автори виділяють окремо як чинник, який визначає здатність підприємства ефективно використовувати та поступово нарощувати свій потенціал.

**Висновки**

Підсумовуючи викладене вище, необхідно відзначити, що достатньо складно виділити один єдиний підхід до визначення та узагальнення чинників інноваційної активності вітчизняних підприємств промисловості, від яких потрібно відштовхуватися при формуванні інноваційної стратегії країни. Проте також стає зрозумілим, що більшість авторів виділяє аналогічні чинники. Наявні відмінності стосуються їх переліку, кількості, інтерпретації та контексту застосування. На нашу думку, серед основних чинників, що впливають на інноваційну активність підприємств промисловості, варто виокремити:

– організації та персонал, задіяний у науково–технічних дослідженнях, саме від висококваліфікованих кадрів залежить рівень відкриттів, технологій та інновацій у країні, показ-

никами можуть слугувати кількість організацій та установ, що виконують наукові та науково-технічні роботи; чисельність фахівців, які виконували наукові та науково-технічні роботи; фахівці вищої кваліфікації, які зайняті в економіці України;

– інновації у промисловості, відповідний чинник, що впливає на рівень продукування інновацій на підприємствах, можливість їх реалізації, та ризики, що виникають під час упровадження нових технологічних процесів; виробництв нових видів продукції. До основних показників доцільно віднести питому вагу підприємств, що впроваджують інновації; кількість впроваджених нових технологічних процесів; кількість освоєних виробництв нових видів продукції; питому вагу реалізованої інноваційної продукції в обсязі промислової тощо;

– фінансування інноваційної діяльності, що безпосередньо впливає та визначає можливість підприємств залучати, впроваджувати та здійснювати інновації. Показниками є загальна сума витрат; власні кошти підприємств, кошти за рахунок державного бюджету, вливання іноземних інвесторів, інші джерела надходжень;

– рівень державного впливу, що безпосередньо та опосередковано за допомогою економічних та законодавчих важелів визначає інноваційний розвиток у країні та залежить від здійснення окремих політик (інноваційної, інвестиційної, бюджетно-податкової, грошово-кредитної, політики у сфері освіти та науки. антимонопольної тощо).

З урахуванням зазначених вище чинників, на нашу думку, державна стратегія інноваційного розвитку має бути спрямована саме на диверсифікацію розвитку промисловості та вирішення таких груп проблем:

– розробку організаційно-економічного механізму підвищення інноваційної активності на підприємствах промисловості;

– визначення джерел і масштабів державної підтримки інноваційної сфери, удосконалення законодавчо-нормативної бази;

– визначення пропорційного співвідношення між власним продукуванням знань і інтелектуальною власністю, інноваційним продуктом та імпортом технологій;

– організація інформаційної інфраструктури інноваційної діяльності з метою адекватної, об'єктивної та своєчасної оцінки інноваційних проектів, діяльності держави, підприємства, промислової групи тощо.

**Список використаних джерел**

1. Про наукову та науково-технічну діяльність: Закон України, із змінами, внесеними згідно з декретами та законами України в 1993-2004 роках // Голос України. – 2002. – 24 березня.

2. Фридлянов В. Инновации как фактор экономического роста // Фридлянов В., Некрасов Р., Остапюк С. // Общество и экономика. – 1999. – №7-8. – С. 104-116.

3. Федулова Л.І. Підходи до формування дієвої інноваційної стратегії України / Л.І. Федулова // Наука та інновації. – 2009. – Т. 5. – №3. – С. 5-15.

4. Великий тлумачний словник сучасної української мови / [уклад. і голов. ред. В.Т. Бусел]. – К.; Ірпінь: Перун, 2001. – 1440 с.

5. Амоша А. Інноваційний шлях розвитку України: проблеми та рішення / А. Амоша // Економіст. – 2005. – №6 – С. 28-32.

6. Герчикова И.Н. Менеджмент / Герчикова И.Н. – М.: ЮНИТИ, 1995. – 480 с.

7. Теоретичні та прикладні засади менеджменту: [навч. посіб.] / Кузьмін О.Є. – Львів: НУ «Львівська політехніка», Інтелект-Захід, 2003. – 352 с.

8. Гречан А.П. Теоретико-методологічні основи розвитку підприємств легкої промисловості на інноваційних засадах: [монографія] / Гречан А.П. – К.: КНУТД, 2005. – 208 с.

9. Гриньов А.В. Інноваційний розвиток промислових підприємств: концепція, методологія, стратегічне управління: [монографія] / Гриньов А.В. – Харків: ІНЖЕК, 2003. – 308 с.

10. Гриньов А.В. Оцінка інноваційного потенціалу підприємства / А.В. Гриньов // Проблеми науки. – 2003. – №12. – С. 12-17.

11. Інноваційна стратегія українських реформ / Гальчинський А., Геєць В., Кінах А., Семиноженко В. – К.: Знання України, 2002. – 336 с.

12. Зінь Е. Механізм розвитку регіональної інноваційної діяльності [Електрон. ресурс] / Е. Зінь, А. Валюх. – Режим доступу: http://www.anvou.org.ua/index.php?module=pagemaster&PAGE_user_op=view_page&PAGE_id=403.

13. Денисюк В.А. Конкурентоспособность и инновационая активность государств: анализ международных рейтингов и индикаторов [Электрон. ресурс] / Денисюк А.В. – Режим доступа: http://iee.org.ua/files/alushta/39-denisyuk-konkur_i_innov_aktiv.pdf

14. Шеко П. Инновационный хозяйственный механизм / П. Шеко // Проблемы теории и практики управления. – 1999. – №2. – С. 72-74.

15. Шкворець Ю.Ф. Роль інституційних чинників в інноваційному розвитку економіки [Електрон. ресурс] / Шкворець Ю.Ф. – Режим доступу: http://iee.org.ua/files/conf/conf_article6.pdf

16. Ляшенко О.М. Підхід до дослідження впливу структури галузевого ринку на інноваційну активність підприємств / О.М. Ляшенко, З.М. Бойко // Актуальні проблеми економіки. – 2010. – №4 (106). – С. 17-25.

17. Тарасенко О.І. Оцінка інноваційної активності підприємства в системі стратегічного управління / І.О. Тарасенко, О.М. Королько, К.С. Белявська // Актуальні проблеми економіки. – 2009. – №9 (99). – С. 133-141.

*Л.Г. ШМОРГУН,*
*д.е.н., професор кафедри місцевих фінансів, Академія муніципального управління*

# Прямі іноземні інвестиції в економіку України: проблеми залучення та галузевого спрямування

*Проаналізовано надходження прямих іноземних інвестицій в економіку України в розрізі основних країн-інвесторів, їх спрямування в найголовніші сфери економічної діяльності та розподіл за регіонами. Показано, що на фоні загального зростання вкладень прямих іноземних інвестицій спостерігається тенденція до уповільнення щорічних темпів їх надходження та навіть відплив раніше вкладених капіталів по окремих країнах. Відмічено недоліки в галузевому та регіональному спрямуванні прямих іноземних інвестицій. Вказано на необхідність розробки урядових заходів щодо поліпшення інвестиційного клімату в країні та більш раціонального спрямування вкладів іноземних інвесторів.*

***Ключові слова:*** *прямі іноземні інвестиції, іноземний капітал, іноземні інвестори, офшорні компанії, види економічної діяльності, інвестиційний клімат.*

*Проанализированы поступления прямых иностранных инвестиций в экономику Украины в разрезе основных стран-инвесторов, их направление в главные сферы экономической деятельности и распределение по регионам. Показано, что на фоне общего роста вложений прямых иностранных инвестиций наблюдается тенденция к замедлению ежегодных темпов их поступления и даже отток ранее вложенных капиталов по отдельным странам. Отмечены недостатки в отраслевом и региональном направлении прямых иностранных инвестиций. Указано на необходимость разработки правительственных мер по улучшению инвестиционного климата в стране и более рационального направления вкладов иностранных инвесторов.*

***Ключевые слова:*** *прямые иностранные инвестиции, иностранный капитал, иностранные инвесторы, офшорные компании, виды экономической деятельности, инвестиционный климат.*

*In this paper the analysis of foreign direct investments in Ukraine by countries of investors, by focusing on the main areas of economic activity and by regions is made. A mention should be made that despite the overall growth of foreign direct investments the pace of their annual income tends to slow down and even previously invested capital from several countries is withdrown. It is specially noted that there are shortcomings in the sectoral and regional targeting of foreign direct investments. Much attention is given to the necessity of government measures to improve the investment climate in the country and a more rational directing of funds of foreign investors.*

***Keywords:*** *foreign direct investments, foreign capital, foreign investors, offshore companies, areas of economic activity, investment climate.*

***Постановка проблеми.*** Потреба в залученні прямих іноземних інвестицій в економіку України пояснюється насамперед недостатнім вкладанням внутрішніх чистих інвестицій в основний капітал, що обумовлює застійний характер вітчизняної економіки[1]. Тому безумовно актуальним є дослідження реалій щодо надходження в нашу країну прямих іноземних інвестицій та спрямування їх за видами економічної діяльності та регіонами.

***Аналіз досліджень та публікацій з проблеми.*** В ґрунтовному дослідженні Міжнародного центру перспективних досліджень[2] викладено теоретичні основи іноземного інвестування – суть прямих іноземних інвестицій і форми їх здійснення, типи прямих іноземних інвестицій в країни з перехідною економікою та способи їх входження на ринки цих країн, типові перешкоди іноземним компаніям у вкладанні інвестицій. Дослідження також містить аналіз надходження в Україну прямих іноземних інвестицій включно до 2000 року у міжнародних порівняннях, що виявилися одними із найнижчих серед країн Східної Європи і СНД ($52 на душу населення) [1]. Сучасний стан прямих іноземних інвестицій в економіку України відображено в дослідженні компанії «Ернст енд Янг» – міжнародного лідера з аудиту, оподаткування і права. Згідно з оцінками цієї компанії, в Центральній та Східній Європі з 2000 по 2010 рік Україна займала десяте місце як за кількістю інвестиційних проектів, так і за кількістю створених робочих місць. Як недолік, Україна посідає третє місце за вкладеннями прямих іноземних інвестицій у фінансові послуги. В той же час дуже мало вкладається прямих іноземних інвестицій у виробництво, в той час як в Центральній та Східній Європі 50% прямих іноземних інвестицій спрямовується у виробництво. Звернуто увагу, що в Україні для бізнес-клімату характерні корупція, затримки на митниці та затримки з поверненням ПДВ, що набули загрозливого характеру [2].

***Мета статті*** – дослідження особливостей надходження іноземних інвестицій в економіку України від найважливіших зарубіжних країн-інвесторів та їх спрямування за видами економічної діяльності та регіонами.

***Виклад основного матеріалу.*** Статистична звітність про залучення та використання іноземних інвестицій дає змогу провести дослідження:

---

[1] *Див. Л. Шморгун. Валові інвестиції в основний капітал як фактор зростання валового внутрішнього продукту: 1996-2010 рр. / «Проблеми інноваційно-інвестиційного розвитку», 4/2012. – С. 23-31.*

[2] *Міжнародний центр перспективних досліджень – незалежна неприбуткова дослідницька організація, що ставить перед собою завдання інтелектуального забезпечення прийняття політичних рішень в Україні.*

*© Л.Г. ШМОРГУН, 2013*

– змін у динаміці обсягів вкладених в економіку України прямих іноземних інвестицій в розрізі основних зарубіжних країн–інвесторів;

– змін у частках кожної із зарубіжних країн–інвесторів у формуванні загальних обсягів прямих іноземних інвестицій;

– тенденцій у спрямуванні прямих іноземних інвестицій за видами економічної діяльності;

– розподілу прямих іноземних інвестицій за регіонами.

Основні параметри досягнень України в залученні прямих іноземних інвестицій викладено на сайті Invest Ukraine: загальний обсяг прямих іноземних інвестицій станом на 31.12.2011 становить $49 362 млн., на душу населення припадає $1084, зростання прямих іноземних інвестицій в 2011 році на 10% порівняно з 2010 роком [3]. Проте ці досягнення варто сприймати через призму певних застережень, що виникають у результаті аналізу щорічних даних про надходження прямих іноземних інвестицій за останні шість років (табл. 1).

З табл. 1 видно, що кумулятивні обсяги прямих іноземних інвестицій зросли протягом 4–6 років у 2,3 раза, і це є досить високим показником. Але при цьому простежується явна тенденція до уповільнення надходжень, про що свідчить динаміка ланцюгових індексів: після найвищого приросту у 36,7% в 2007 році щорічні прирости кумулятивних обсягів прямих іноземних інвестицій зменшувалися щорічно від 20,5 до 10,2%. Особливо помітно проявляється ця тенденція на прикладі абсолютних щорічних приростів, які після 2007 року постійно зменшувалися.

У формуванні динаміки прямих іноземних інвестицій в економіку Україні різну роль відіграють основні країни–інвестори, що видно з табл. 2.

Роль кожної країни в інвестуванні економіки України характеризується обсягами вкладених за станом на кінець 2011 року інвестицій та показниками їх зростання за останні шість років, а також змінами їх процентних часток у загальних інвестиціях.

Найбільшим вкладником прямих іноземних інвестицій виявився Кіпр, частка якого в загальних інвестиціях зросла з 14,4% в 2006 році до 25,6% в 2011 році. Якщо до них додати інвестиції з Віргінських Островів, Швейцарії і Люксембурга, виявиться, що понад 30% іноземних інвестицій – це вклади офшорних компаній. Другою за величиною вкладених інвестицій є Німеччина, але при цьому слід зазначити, що протягом останніх шести років її внесок майже не збільшився (зріс всього на 30%), його частка в загальних інвестиціях зменшилася з 25,8% в 2006 році до 15,0% в 2011 році. До лідерів з інвестування економіки України відносить-

**Таблиця 1. Кумулятивні обсяги і щорічні прирости прямих інвестицій в економіку України (2006–2010)**

| Показники | Роки | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|
| | 2006 | 2007 | 2008 | 2009 | 2010 | 2011 |
| Кумулятивні обсяги прямих іноземних інвестицій, $ млн. | 21607,3 | 29542,7 | 35616,4 | 40053,0 | 44806.0 | 49862,3 |
| Індекси кумулятивних обсягів прямих іноземних інвестицій з постійною базою (2006 рік = 100.0) | 100,0 | 136,7 | 164,8 | 185,4 | 207,4 | 228,4 |
| Ланцюгові індекси кумулятивних обсягів прямих іноземних інвестицій, до попереднього року, % | – | 136,7 | 120,5 | 112,5 | 111,9 | 110,2 |
| Щорічні прирости прямих іноземних інвестицій, $ млн. | – | 7935,4 | 6073,7 | 4436,6 | 4753,0 | 4556,3 |
| Ланцюгові індекси щорічних приростів прямих іноземних інвестицій, до попереднього року, % | – | 100,0 | 76,5 | 73,0 | 107,1 | 95,9 |

*Джерело: обчислено за даними: Україна в цифрах у 2011 році. Короткий стат. довідник. – К., 2012. – С. 145.*

**Таблиця 2. Основні характеристики прямих іноземних інвестицій, вкладених основними країнами–інвесторами в економіку України**

| Країни–інвестори | Обсяги на кінець 2011 року, $ млн. | Зростання протягом 2007–2011 років, разів | Частка країн в загальних обсягах, % | |
|---|---|---|---|---|
| | | | 2006 | 2011 |
| Всього вкладено в Україну | 49362,3 | 2,3 | 100,0 | 100,0 |
| Кіпр | 12645,5 | 4,00 | 14,7 | 25,6 |
| Німеччина | 7386,4 | 1,3 | 25,8 | 15,0 |
| Нідерланди | 4822,8 | 3,14 | 7,1 | 9,8 |
| Російська Федерація | 3594,5 | 3,59 | 4,6 | 7,3 |
| Австрія | 3423,1 | 2,09 | 7,6 | 6,9 |
| Великобританія | 2508,2 | 1,60 | 7,2 | 5,2 |
| Франція | 2239,7 | 2,7 | 3,8 | 1,5 |
| Швеція | 1744,0 | 12,7 | 0,6 | 3,5 |
| Віргінські Острови | 1607,0 | 2,0 | 3,7 | 3,2 |
| США | 1943,1 | 0,75 | 6,5 | 2,1 |
| Італія | 965,9 | 7,3 | 0,6 | 2,0 |
| Швейцарія | 960,3 | 1,7 | 2,7 | 1,9 |
| Польща | 875,5 | 2,2 | 1,8 | 1,8 |
| Угорщина | 686,1 | 1,8 | 1,7 | 1,4 |
| Люксембург | 493,8 | 5,2 | 0,4 | 1,0 |
| Інші країни | 4375,4 | 1,8 | 11,0 | 8,9 |

*Джерело: обчислено за даними: Україна в цифрах у 2011 році. Короткий стат. довідник. – К., 2012. – С. 145.*

ся, не будучи великою державою, Нідерланди, частка яких у загальних інвестиціях сягає майже 10%.

Великим вкладником–інвестором в економіку України є наш стратегічний партнер – Російська Федерація: протягом 2007–2011 років її інвестиції в Україну зросли в 3,6 раза, а їхня частка в загальних інвестиціях зросла з 5% до майже 10%. Проте висловлюються сумніви щодо вигод України від російських інвестицій: «Особливістю останніх років є масивний наплив російського капіталу. Російські компанії цікавляться не стільки інтеграційними напрямами України, скільки інвестиційно привабливими та стратегічно важливими українськими підприємствами» [4].

Великими інвесторами в економіку України виявилися Австрія, Великобританія і Франція, хоча вкладення останньої в 2011 році зменшилися на 6% у порівнянні з попереднім роком. Згідно зі статистичними даними, в 2011 році у порівнянні з попереднім роком скоротилися надходження інвестицій з Італії, Польщі та Угорщини.

Унікальною є ситуація, що склалася в динаміці інвестування економіки України Сполученими Штатами Америки. На фоні зростання прямих іноземних інвестицій, що надходять майже з усіх інших країн, відбувається щорічний відплив раніше вкладених американських інвестицій. Так, у порівнянні з попередніми роками в 2009 році обсяг вкладених американських інвестицій скоротився на 10,6%, в 2010 році – на 11,5% і в 2011 році – на 10%. Усього за період 2007–2011 років їхній обсяг скоротився на $421,5 млн., або на 25%, а частка в загальних інвестиціях зменшилася з 6,5% в 2006 році до 2,0% в 2012 році.

Свою позитивну роль прямі іноземні інвестиції виконуватимуть за умови, коли вони спрямовуватимуться в провідні галузі економіки, які сприяють розвитку всієї виробничої інфраструктури народногосподарського комплексу. Про тенденцію змін і фактичне спрямування прямих іноземних інвестицій за видами економічної діяльності свідчать дані табл. 3.

Представлені в табл. 3 види економічної діяльності можна об'єднати в дві групи: перша група представлена виробничими видами економічної діяльності (промисловість, сільське господарство і будівництво) і друга групу, яку можна умовно назвати обслуговуючими видами економічної діяльності. Якщо поглянути на структуру спрямованих у 2011 році прямих іноземних інвестицій за цими групами, виявиться, що у виробництво було спрямовано близько 40% і в обслуговуючі види діяльності – понад 60% інвестицій.

Найважливішим видом економічної діяльності для вкладання іноземних інвестицій, безумовно, є промислове виробництво. Як видно з табл. 3, прямі іноземні інвестиції у промислове виробництво протягом останніх шести років зросли в 2,5 раза, але їхня частка порівняно з 2006 роком збільшилася всього на 2,6% і становила 30,9% у загальному обсязі іноземних інвестицій.

Серед промислових галузей найбільш привабливим для іноземних інвесторів виявилося металургійне виробництво: якщо в 2006 році частка вкладень у металургію становила

**Таблиця 3. Спрямування прямих іноземних інвестицій в Україні за видами економічної діяльності**

| Види економічної діяльності | Зростання за видами економічної діяльності протягом 2006–2011 років, разів | Частка в загальному обсязі інвестицій, % | |
|---|---|---|---|
| | | 2006 | 2011 |
| Всього | 2,3 | 100,0 | 100,0 |
| Сільське господарство, мисливство, лісове господарство | 2,1 | 1,8 | 1,6 |
| Промисловість | 2,5 | 28,3 | 30,9 |
| добувна промисловість | 3,7 | 1,9 | 3,0 |
| переробна промисловість | 2,4 | 26,1 | 26,5 |
| – виробництво харчових продуктів, напоїв та тютюнових виробів | 1,6 | 6,0 | 4,2 |
| – легка промисловість | 1,1 | 0,6 | 0,3 |
| – оброблення деревини та виробництво виробів з деревини, крім меблів | 1,4 | 1,0 | 0,6 |
| – целюлозно–паперове виробництво | 1,6 | 0,7 | 0,5 |
| – виробництво коксу, продуктів нафтопереробки | 2,2 | 1,0 | 0,9 |
| – хімічна та нафтохімічна промисловість | 2,0 | 3,3 | 2,8 |
| – виробництво іншої неметалевої мінеральної продукції | 2,3 | 1,8 | 1,8 |
| – металургійне виробництво | 4,4 | 6,6 | 12,3 |
| – машинобудування | 1,3 | 4,3 | 2,5 |
| – інші галузі промисловості | 1,6 | 0,8 | 0,6 |
| Виробництво та розподілення електроенергії, газу та води | 8,7 | 0,3 | 0,4 |
| Будівництво | 3,6 | 3,9 | 6,1 |
| Торгівля, ремонт автомобілів, побутових виробів | 2,0 | 12,0 | 10,5 |
| Діяльність готелів і ресторанів | 1,4 | 1,5 | 0,9 |
| Діяльність транспорту і зв'язку | 2,1 | 4,3 | 3,8 |
| Фінансова діяльність | 3,3 | 11,4 | 33,1 |
| Операції з нерухомим майном | 3,2 | 8,4 | 11,6 |
| Не розподілені за видами економічної діяльності обсяги інвестицій | – | 26,3 | – |

*Джерело: Україна в цифрах у 2006 році. Короткий стат. довідник. – К., 2007. – С. 141; Україна в цифрах у 2011 році. Короткий стат. довідник. – К., 2012. – С. 146.*

6,6% у загальному обсязі, то в 2011 році вона збільшилася до 12,3%. За цей же час зменшилися частки іноземних інвестицій в загальному обсязі, вкладених у всі інші промислові галузі. Це насамперед проявилося на виробництві харчових продуктів і хімічній та нафтохімічній промисловості. Але найбільш негативна тенденція склалася у спрямуванні прямих іноземних інвестицій в машинобудування (виробництво машин та устаткування, виробництво електричного, електронного та оптичного устаткування, виробництво транспортних засобів та устаткування). Прямі іноземні інвестиції в машинобудівельні галузі протягом останніх шести років зросли всього-на-всього на 30%, а їхня частка в загальному обсязі скоротилася з 4,3 до 2,5%. Як зауважив доктор економічних наук С. Кораблін: «Іноземний капітал в Україні цікавився збутом імпортної продукції, просуванням її продажів, кредитуванням її купівель, оптовою і роздрібною торгівлею, будівництвом житлової та офісної нерухомості. Він цікавився будь-чим, тільки не промисловими інвестиціями і технологіями. Чи варто йому в цьому дорікати? У жодному разі. Від нього цього просто не слід було очікувати. Це завдання мала вирішувати держава, виставляючи загороджувальні прапорці на споживчому кредитуванні і виштовхуючи капітал в обробну промисловість. Але цього не зробили» [5].

Натомість у обслуговуючі види економічної діяльності (за винятком торгівлі та діяльності готелів і ресторанів) зросли обсяги прямих іноземних інвестицій, та істотно збільшилася їхня частка в загальному обсязі інвестицій. Серед усіх видів економічної діяльності, до яких спрямовувалися прямі іноземні інвестиції, найбільш привабливою для інвесторів виявилася фінансова діяльність. У 2011 році, як видно з табл. 3, у фінансову діяльність згідно зі статистикою було спрямовано 11,4% прямих іноземних інвестицій, але показано, що на кінець року в банках знаходилися нерозподіленими за видами діяльності 26,3% інвестицій від загального їх обсягу, тобто їх можна вважати такими, що використовуються у фінансовій діяльності. Тоді виходить, що у фінансовій сфері опинилися 37,7% (11,4% + 26,3%) інвестицій. Таке припущення підтверджується тим, що в 2011 році у фінансову діяльність було спрямовано майже таку ж частку іноземних інвестицій від їх загального обсягу (33,1%).

Розподіл прямих іноземних інвестицій за регіонами тісно пов'язаний з їхнім розподілом за видами економічної діяльності. Найбільше прямих іноземних інвестицій вкладено у м. Київ – в 2001 році їхня частка становила 49,5% від загального обсягу. І в цьому нема нічого дивного: Київ є центром як фінансової, так і різних форм комерційної діяльності. На другому місці за обсягами вкладених іноземних інвестицій Дніпропетровська область (16,2%), де зосереджено основне металургійне виробництво. Виділяється досить високими показниками вкладень іноземних інвестицій Харківська і Донецька області – відповідно, 5,6 і 5,1% від загального їх обсягу. Проте в 15 областях прямі іноземні інвестиції становлять менше 1%, а в Кіровоградській, Тернопільській і Чернівецькій областях – лише по 0,1% від загального обсягу[3].

**Висновки**

В останні роки уповільнилися темпи зростання прямих іноземних інвестицій в економіку України з боку таких основних країн-інвесторів, як Німеччина, Великобританія і Австрія, внаслідок чого помітно зменшилася їхня частка у загальних обсягах прямих іноземних інвестицій. А по ряду країн (зокрема, це стосується Сполучених Штатів Америки) спостерігається відплив інвестованих раніше капіталів. У той же час високими темпами надходять інвестиції з офшорних компаній.

Уповільнення темпів надходження прямих іноземних інвестицій і навіть відплив раніше вкладених іноземних капіталів свідчить про несприятливий інвестиційний клімат в країні, що потребує виявлення перешкод для прямих іноземних інвестицій та причин відпливу вкладених раніше іноземних капіталів з метою виправлення наявних недоліків у взаємодії з іноземними інвесторами.

Відмічається негативна тенденція у спрямуванні прямих іноземних інвестицій за видами економічної діяльності, що проявилося у зменшенні їхніх надходжень у виробництво та зростанню вкладень у фінансову сферу. У зв'язку з цим існує потреба в розробці і застосуванні державними органами стимулів для залучення прямих іноземних інвестицій, насамперед в ті промислові галузі, які обумовлюють розвиток усієї інфраструктури народногосподарського комплексу.

**Список використаних джерел**

1. Прямі іноземні інвестиції // Перспективні дослідження, №11, 2000. – 64 с.

2. Звіт про прямі іноземні інвестиції в Україну. 2011 рік / Ernst&Young.

3. Прямі іноземні інвестиції в Україну / Сайт Invest-Ukraine, http://investukraine.com/uk/why-ukraine/foreign-direct-investments-to-ukraine

4. Прямі іноземні інвестиції. Матеріали Вікіпедії – вільної енциклопедії.

5. Кораблін С. Лібералізація // «Дзеркало тижня», 17 листопада 2012 р.

[3] *Див. Україна в цифрах у 2011 році. Короткий стат. довідник. – К., 2012. – С. 147.*

*Т.П. ГАЛУШКІНА,*
*д.е.н., професор, заслужений економіст України, завсектором прикладних проблем екологізації економіки регіону Інституту проблем ринку та економіко-екологічних досліджень НАН України*

# Джерела економічного зростання в умовах моделі «зеленої» економіки

*У статті визначаються джерела економічного зростання в умовах моделі «зеленої» економіки.*

***Ключові слова:*** *економічне зростання, «зелена» економіка, екологізація.*

*В статье определяются источники экономического роста в условиях модели «зеленой» экономики.*

***Ключевые слова:*** *экономический рост, «зеленая» экономика, экологизация.*

***Постановка проблеми.*** Світова фінансово-економічна криза спонукає держави світу до необхідності вирішення питання підвищення ефективності використання ресурсів, розвитку нових екологічно орієнтованих галузей і видів діяльності, впровадження «зелених технологій» – тобто тих змін, які дозволять забезпечити гармонійне узгодження економічного, соціального і екологічного розвитку і стануть каталізатором зростання глобальної економіки. Якщо розглядати хронологію розвитку «зеленої» економіки, то перш за все доречно констатувати, що вона є логічним продовженням теорії сталого розвитку, яку в 1992 році в Ріо-де-Жанейро представники урядів зі 179 країн світу, в тому числі України, визначили як ключову стратегію існування людства на XXI сторіччя. Можна стверджувати, що форум у Ріо в 1992 році задовольнив очікування усього світу. В результаті була запропонована концепція і важливі елементи тієї складної системи, що цементує стратегію подальших досягнень.

***Мета статті.*** Визначити джерела економічного зростання в умовах моделі «зеленої» економіки.

***Виклад основного матеріалу.*** В червні 2001 року Європейська Рада ООН прийняла Стратегію сталого розвитку Європейського Союзу. В доповнення до цієї події у багатьох країнах ЄС було прийнято національні стратегічні програми дій в рамках загальних напрямів сталого розвитку, виходячи з національних пріоритетів та специфіки національних умов розвитку [8].

Крім того, глави держав та урядів, представники міжнародних і неурядових організацій, бізнес-структур на Всесвітньому саміті у Йоганнесбурзі, визнали, що заклик до розроблення стратегій сталого розвитку, що міститься у Декларації Ріо, прийнятій у 1992 році на Конференції ООН з навколишнього середовища, залишається визначальним для подальшого розвитку світової спільноти. Нагадаємо, що в цій політичній декларації підкреслювалась необхідність інтеграції трьох компонентів сталого розвитку – економічного зростання, соціального розвитку та охорони навколишнього природного середовища.

На Конференції ООН зі сталого розвитку, яка пройшла на вищому рівні в Бразилії у 2012 році («Ріо+20»), однією з двох центральних тем була «зелена економіка як інструментарій забезпечення сталого розвитку та викорінення бідності».

Якщо розглядати витоки «зеленої» економіки, то деякі експерти схильні розглядати їх як сучасний політичний лозунг. Однак можна констатувати, що «зелена» економіка не віддає перевагу якійсь одній політичній теорії – її розвиток можливий в умовах будь-якої економіки: чи то державної, чи то суто ринкової. При цьому на думку її ідеологів, «зелена» економіка не слугує та не є альтернативою сталому розвитку [1]. Скоріше це вектор орієнтації курсу на такий розвиток на національному, регіональному та світовому рівнях, який узгоджується з «Порядком денним на XXI століття» та матеріалізує реалізацію його положень. Наразі ініціатива «зеленої економіки» заснована на трьох головних принципах:

– оцінка і висунення на перший план екосистемних послуг як на національному, так і міжнародному рівнях;

– забезпечення зайнятості населення за рахунок створення «зелених» робочих місць та розробки відповідної політики;

– використання ринкових механізмів для досягнення стійкого розвитку та підвищення економічної конкурентоспроможності.

Таким чином можна стверджувати, що концепція «зеленої» економіки з'явилася у відповідь на недавні численні кризи. Очікується, що ця ідеологія дозволить забезпечити безперервне економічне зростання, необхідне для створення робочих місць і скорочення масштабів бідності, знижуючи при цьому інтенсивність споживання та виробництва енергії і ресурсів.

В Україні необхідність розробки та впровадження політики «зеленого» зростання викликана як міжнародними зобов'язаннями, так і внутрішніми соціально-економічними й екологічними реаліями.

Низька якість зростання української економіки, яка супроводжується деградацією довкілля, необхідність підвищення міжнародного іміджу, а також виконання міжнародних угод потребують зміни пануючої парадигми розвитку країни на користь моделі «зеленого» зростання не лише на національному, а й на регіональному рівні.

У зв'язку з цим можна визнати, що економіка України неконкурентоспроможна внаслідок енергоємності та ресурсовитратності, тому необхідна її екологізація – перехід на відновлювальні джерела енергії, впровадження «зелених» технологій та раціональний підхід до використання ресурсів. Доцільним є отримання синергії від впровадження еконо-

*© Т.П. ГАЛУШКІНА, 2013*

мічної та екологічної складової економічного розвитку. Між тим на сьогодні немає «універсального» рецепта здійснення стратегій «зеленого» зростання.

Однак можна стверджувати, що відмінними рисами «зеленої» економіки є:

– економічне зростання, яке має забезпечуватися при менш інтенсивному споживанні сировини та енергії в усіх секторах економіки за принципом «створювати більше вартості при мінімізації негативного впливу» (англ. creating more value with less impact);

– державна політика стимулювання розвитку «зелених» видів діяльності, обмеження субсидій на підтримку забруднюючих довкілля «коричневих» виробництв, впровадження більш жорстких екологічних стандартів та відповідальності виробників і споживачів, продуманої системи державного регулювання та інвестицій;

– впровадження більш чистих технологій, які відкривають нові можливості зростання у «зелених» напрямах, компенсуючи втрату робочих місць у «коричневих» секторах;

– інвестування в підвищення енергоефективності, відновлювальну енергетику та управління відходами, що створює базу для розгортання підприємництва, інновацій та зростання зайнятості на 20% до 2050 року в порівнянні зі звичайним сценарієм.

Ключовими же принципами розвитку «зеленої» економіки є:

– принцип екологізації економіки, який передбачає імплементацію екологічного фактора в моделі забезпечення економічного зростання країни та її регіонів;

– принцип єдності та балансу суспільних та бізнес–інтересів щодо забезпечення сталого споживання та виробництва;

– принцип партнерської взаємодії та консолідації зусиль щодо охорони довкілля та відновлення його стану;

– принцип системності та комплексності в стратегії трансформаційних зрушень в природо–ресурсній сфері як на національному, так і на регіональному рівні.

Критеріями розвитку «зеленої» економіки в Україні можна вважати:

– динаміку національних та регіональних трансформаційних зрушень у контексті з технологічним рівнем екологічної модернізації;

– сучасні реалії економічного зростання крізь призму моделі сталого виробництва та споживання;

– тенденції формування демократичних інститутів та ринкової економіки на тлі соціальних перетворень;

– рівень розвитку суспільного світогляду щодо інноваційних напрямів забезпечення «озеленення» економіки.

Наразі актуальним питанням, що потребує термінового вирішення, є розроблення та затвердження на державному рівні доктрини «зеленої» економіки з визначенням пріоритетів, завдань, індикаторів та цільових орієнтирів її розвитку. В зв'язку з вищезазначеним є сенс й надалі поширювати та пропагувати ідеологію розвитку «зеленої» економіки як основну парадигму трансформації суспільних зрушень.

Тому формування доктрини «зеленого» зростання розглядається як система довгострокових дій, що деталізує ресурсні можливості, обґрунтування вагомості «зеленого» зростання економіки України та формування сприятливого бізнес–середовища як на державному, так і на регіональному рівні. Практична площина полягає в розробці наукового бачення щодо сприятливих інституційних передумов, які забезпечують реалізацію доктрини «зеленої» економіки України та обґрунтуванні інноваційних шляхів її розвитку.

Зараз ця теорія дуже широко пропагандується пропагується на міжнародному та європейському рівнях, однак, на жаль, поки що не визнана на теренах України. Між тим національна економіка потребує адаптації до вимог екологічно–безпечної конкуренції на регіональних та глобальних ринках, що означає підвищення ефективності виробництва, пристосування структури національної економіки до глобальної конкуренції, підвищення рівня наукомісткості економіки шляхом масового запровадження інновацій, сприяння створенню нових видів бізнесу, запровадженню найвищих екологічних стандартів виробництва.

Відповідальність України, яка взяла на себе виконання європейських зобов'язань щодо реалізації принципів сталого розвитку, розповсюдження та впровадження їх в систему державного та регіонального управління, обумовлює практичне втілення напрямів та механізмів, які сприяють досягненню вимог «зеленої» економіки. Розбудова державної економічної системи на засадах ідеології «зеленої» економіки в сучасному міжнародному та національному вимірах безперечно має теоретичну та науково–практичну значимість.

У контексті міжнародного формату, за оцінкою ЮНЕП, регіональну та національну ініціативи щодо запровадження принципів «глобального зеленого курсу» в модель економічного розвитку України, яка є другою країною за величиною в Європі та стратегічним партнером ЮНЕП із розвитку «зеленої» економіки, було визнано інноваційною не лише на теренах України, а й у межах пострадянського простору. Крім того, оцінка законодавчо–нормативних передумов розвитку зеленої економіки в Україні позитивно схвалена та ввійшла до Регіонального огляду перспектив розвитку кран членів Організації Чорноморського Економічного Співробітництва (ОЧЕС).

Світоглядне бачення об'єкта і предмета «зеленого» зростання в умовах глобальної нестабільності обумовило розгляд теоретичного зрізу проблеми та необхідність проведення фундаментальних досліджень, які б розкрили його сутність, особливості та механізми реалізації.

Усе викладене вище стимулює формування в Україні принципово нового напряму фундаментальних і прикладних досліджень, які започатковують сучасні уявлення про екологізацію національної економіки, закладають теоретико–методологічне підґрунтя для планування використання та розвитку природно–ресурсного та соціально–економічного потенціалу.

Вищевикладені постулати є базовими для науково–конструктивного усвідомлення феномену «зеленого» зростан–

ня, як об'єктивно обумовленої тенденції економічного розвитку, що ґрунтується на поєднанні суспільних та бізнес-інтересів відповідно до міжнародних викликів.

Науковий доробок фундаментальних та прикладних досліджень, який сформувався в Україні [3–7], слугує підґрунтям для розбудови державної економічної системи України, що, за словами президента НАН України академіка НАН України Б.Є. Патона, сприяє «розв'язанню гострої для України проблеми запровадження принципів «глобального зеленого курсу» в модель економічного розвитку України» [2].

Про орієнтацію державного курсу на «озеленення» економіки свідчить сучасна політика та практика еколого-економічних зрушень. На виконанні рішень та рекомендацій Конференції ООН з питань сталого розвитку «Ріо+20» окремим питанням постає розробка ідеології розвитку «зеленої» економіки як основної парадигми трансформаційних зрушень у сучасному суспільстві. Хоча перехід до «зеленої» економіки вимагає значних фінансових джерел, їхньому залученню мають сприяти продумана державна політика та інноваційні механізми фінансування. Швидке зростання ринків капіталу, вдосконалення ринкових інструментів, а також формування відповідного інституційного середовища відкривають шлях до великомасштабного фінансування глобального переходу економіки на «зелені» рейки.

Успіх України в майбутньому багато в чому визначатиметься темпами здійснення не лише політичної, а й економічної модернізації суспільства загалом, враховуючи, що питома вага інноваційної продукції в нашій країні не перевищує 1% (цей показник для Фінляндії становить більш ніж 30%, Італії, Португалії, Іспанії – 10–20%) від загального обсягу, хоча згідно реалій, за економічним та науковим потенціалом Україна входить до першої п'ятірки країн Європи, тоді як за ефективністю його використання замикає першу сотню країн світу [1].

Отже, визначення та активна реалізація пріоритетів інноваційного розвитку України в «зеленому» форматі мають сприяти зміцненню на світовому та європейському рівнях іміджу України як держави зі значним науковим і освітнім потенціалом, здатної створювати високотехнологічну продукцію. Успіх інноваційної політики України на глобальному ринку повинен визначатись не лише обсягами інвестицій, які вона отримує зовні, а й з внутрішніх джерел для розвитку вітчизняного високотехнологічного виробництва, динамікою зростання частки експорту, підвищенням зацікавленості зарубіжних компаній та висококваліфікованих спеціалістів співпрацювати з українськими підприємствами [9].

Наразі надмірне експортування сировини і продукції, враховуючи низький рівень доданої вартості, викликають негативні економічні та екологічні наслідки: забруднення довкілля, зростання техногенних загроз, деградацію природоресурсного потенціалу. Попри те, що Україна є однією з найбагатших країн світу на природні ресурси, рівень їх використання в національній економіці є вкрай незадовільним.

У зв'язку з цим необхідно забезпечити реалізацію геоекономічних переваг України, серед яких основним є наявність унікального природно-ресурсного потенціалу. Лише за рахунок раціонального його використання варто очікувати істотного збільшення ВВП. Цьому сприяють значні резерви – обсяг ресурсних надходжень, що використовуються, досить мізерний – він становить 0,3% ВВП України. Між тим, як свідчать прогнози, нарешті має настати ера його «озеленення» [9]. З погляду національних фінансових зусиль Україна витрачає на екологічні потреби досить незначну частку національного доходу порівняно з іншими центральноєвропейськими країнами. Інша проблема полягає в тому, що лева частина екологічних інвестицій витрачається на фінансування комунальної інфраструктури (переважно на водопостачання і водовідведення).

Україна повинна мати чітку стратегічну лінію свого надійного позиціонування на глобальному та європейському рівнях, яка могла б кореспондувати зі змінами у світовій економіці. Як показали наслідки світової фінансової кризи, зростаюча залежність національної економіки від зовнішніх факторів, обмеженість і висока вартість енергетичних ресурсів, необхідність раціонального використання сировинної бази і робочої сили слугують достатніми стимулами для переходу вітчизняної економіки до стандартів екологічно безпечного виробництва та споживання за міжнародними вимогами з метою забезпечення сталого економічного розвитку держави.

Нині національна економіка потребує адаптації до умов екологічно-безпечної конкуренції на регіональних та глобальних ринках, що передбачає підвищення ефективності виробництва, пристосування структури національної економіки до глобальної конкуренції, підвищення рівня наукомісткості та інноваційності економіки, сприяння створенню екологоорієнтованих видів бізнесу, запровадженню міжнародних екологічних стандартів виробництва тощо.

Можна констатувати, що в Україні необхідність розроблення та впровадження політики «зеленого» зростання була викликана потребою екологізації економіки країни. Адже забезпечити процвітання держави можна виключно шляхом підвищення ефективності використання всіх видів ресурсів, структурно-технологічної та інноваційній реструктуризації виробництва, використання творчого потенціалу всіх членів суспільства.

Тому пропонується розглядати доктрину «зеленого» зростання в органічному поєднанні із формуванням сприятливого бізнес-середовища, як на державному, так і на регіональному рівні. Зазначена доктрина базується на аналізі можливостей більш ефективно використовувати наявні природні блага на принципах міжрегіональної (транснаціональної) кооперації та взаємної компенсації завданих збитків.

Напрями активізації цього процесу криються в екологізації політичних рішень, трансформації законодавчо-нормативного підґрунтя на користь стимулювання динамічних процесів ресурсозбереження та впровадження більш чистих технологій, розбудові економічного фундаменту зростання

за рахунок «озеленення» ВВП та усунення природноресурсних субсидій в «зелених» секторах господарювання, а також в налагодженні ефективного діалогу України із західними партнерами стосовно партнерської взаємодії в сфері «зеленої» економіки.

**Висновки**

«Зелена економіка» стає центральною темою обговорення важливих міжнародних форумів високого рівня. На часі необхідність додаткових досліджень та дискусії, щоб визначити, яким чином «зелена» економіка буде сприяти прискоренню процесу переходу до сталого розвитку:

• По–перше, необхідна більш чітка концептуальна ясність в тому, що стосується взаємовідносин «зелена економіка» – сталий розвиток.

• По–друге, виникає необхідність в проведенні подальшого аналізу кожного політичного «рецепту» з точки зору визначення впливу та наслідків в контексті забезпечення ув'язки економічних, соціальних та екологічних цілей «зеленої» економіки. Такий аналіз доцільно проводити в конкретних національних вимірах.

• По–третє, поряд із проведенням досліджень на національному рівні необхідно забезпечити їх порівняння з глобальними моделями та сценаріями «зеленого» зростання.

В останні роки все частіше в рішеннях багатьох важливих зустрічей високого рівня лунають заклики перейти до принципів «зеленої» економіки. Світова спільнота повна рішучості нарощувати свої зусилля щодо подальшої реалізації стратегії заохочення «зелених» інвестицій в стійке регулювання природних ресурсів. Про необхідність «зеленого» зростання та його імплементацію в національній політиці та стратегії сталого розвитку все частіше лунають заклики і в Україні. Однак ця проблема вимагає конкретних заходів на всіх рівнях та державної підтримки.

**Список використаних джерел**


1. Галушкіна Т.П. Зелений вектор розвитку економіки / Т.П. Галушкіна. // Економіст, №11, листопад 2011 р. – С. 4–7.

2. Інтервю президента НАН України академіка НАН України Б.Є.Патона // Вісник НАН України, 2013, №1. – С. 3–10.

3. «Зелена» економіка крізь призму трансформаційних зрушень в Україні / Буркинський Б.В., Галушкіна Т.П., Реутов В.Є. – Одеса – Саки: ІПРЕЕД НАН України – ПП «Підприємство «Фенікс»,2011. – 348 с.

4. Жаліло Я.А.Теорія та практика формування ефективної економічної стратегії держави: монографія. – К.: НІСД, 2009. – 336 с.

5. Манцуров І.Г. Інституційне планування в системі державного регулювання економіки: монографія / І.Г. Манцуров. – К.: НДЕІ, 2011. – 457 с.

6. Мусіна Л.А. Взаємний вплив економіки та природного середовища в сучасному світі: політика, стратегії, технології: монографія / Л.А. Мусіна, А.В. Ямчук, Т.К. Кваша. – К.: УкраІНТЕІ, 2012. – 260 с.

7. Національна політика «зеленого» зростання в Україні / Галушкіна Т.П., Мусіна Л.О., Хумарова Н.І. – Одеса – ІПРЕЕД НАН України, 2012. – 272 с.

8. Закон України «Про ратифікацію Протоколу про приєднання України до Договору про заснування Енергетичного співтовариства» від 15.12.2010. [Електрон. ресурс] – Адреса доступу до сторінки –http://www.zakon.rada.gov.ua

9. Зелена стратегія регіону / [Буркинський Б.В., Галушкіна Т.П., Реутов В.Є. та ін.]; за наук. ред. Б.В. Буркинського, Т.П. Галушкіної. – Одеса: ІПРЕЕД НАН України, 2011. – С. 173–185.


*УДК 338.22.01*

*І.В. ЛЕВИЦЬКА,*
*д.е.н., доцент, Вінницький торгівельно–економічний інститут Київського національного торговельно–економічного університету,*
*В.В. ЗАВАЛЬНЮК,*
*здобувач, Вінницький торговельно–економічний інститут Київського національного торгівельно–економічного університету*

# Роль інноваційно–інвестиційної політики в діяльності сучасних підприємств України

*Розглянуто питання стану залучення інвестицій та інноваційної діяльності в Україні, визначено стратегічні складові розвитку інноваційно–інвестиційної політики та можливості їх реалізації в державі. Актуальність даного дослідження визначається потребою у розвитку теоретичних положень з обґрунтування процесів формування системи управління інноваційно–інвестиційною діяльністю підприємств, виявленням її особливостей в умовах обмеженості фінансових ресурсів, розробки науково–методичних положень і практичних рекомендацій, спрямованих на удосконалення організаційно–економічних методів управління інвестиційною діяльністю при фінансуванні інноваційних процесів на підприємстві.*

***Ключові слова:*** *інвестиції, інновації, політика, регіон, підприємство, діяльність.*

*Рассмотрены вопросы состояния привлечения инвестиций и инновационной деятельности в Украине, опре–*

 *© І.В. ЛЕВИЦЬКА, В.В. ЗАВАЛЬНЮК, 2013*

*делены стратегические составляющие развития инновационно-инвестиционной политики и возможности их реализации в государстве. Актуальность данного исследования определяется потребностью в развитии теоретических положений по обоснованию процессов формирования системы управления инновационно-инвестиционной деятельностью предприятий, выявлением ее особенностей в условиях ограниченности финансовых ресурсов, разработки научно-методических положений и практических рекомендаций, направленных на совершенствование организационно экономических методов управления инвестиционной деятельностью при финансировании инновационных процессов на предприятии.*

***Ключевые слова:*** *инвестиции, инновации, политика, регион, предприятие, деятельность.*

*The question of investment and innovation activity in Ukraine, defined strategic elements of innovation and investment policy and their possible implementation in the state. The relevance of this study determined the need for the development of theoretical propositions of reasoning processes of the system of innovation and investment activities of enterprises, identifying its features with limited financial resources, developing research and teaching positions and practical recommendations aimed at improving organizational and economic management of investment activities in financing of innovative processes in the enterprise.*

***Keywords:*** *investment, innovation, politics, region, enterprise activities.*

***Постановка проблеми.*** Питання залучення інвестицій та підвищення ефективності інноваційно-інвестиційної діяльності в Україні залишаються актуальними з періоду її становлення як незалежної держави та здійснюваних трансформаційних перетворень в економіці.

Модернізація економіки України, як головна мета державної політики, проголошена у 2011 році щорічним посиланням Президента України до Верховної Ради, ґрунтується на оновленні не лише матеріальної бази вітчизняних підприємств, але й основних принципів управління в умовах сталої економіки [1, с. 302]. Тому основи стабільного розвитку, такі як: пріоритетність інтелектуального капіталу, екологічність господарювання, соціально-орієнтована економіка, змушують більшість українських підприємств шукати нові способи використання існуючих шляхів підвищення ефективності власної діяльності. Одним з головних шляхів є залучення інвестицій та самостійне здійснення інвестиційних вкладень.

***Аналіз досліджень та публікацій з проблеми.*** Проблеми становлення інвестиційної та інноваційної діяльності знайшли своє відображення в працях А. Гальчинського, В. Гееца, І. Лукінова, В. Семиноженка, А. Сухорукова, Д. Черваньова, В. Федоренко та інших відомих вчених. Про значимість цього питання свідчить видання Інститутом проблем ринку і економіко-екологічних досліджень НАН України спеціалізованої збірки наукових праць «Экономические инновации» (2005 р.). Видання досить повно висвітлило стан, складові та перспективи інноваційного клімату в державі за період, який аналізується, що підкреслює актуальність проблеми.

Основною ***метою статті*** є виявлення інноваційних змін, що впливають на розвиток та діяльність підприємств України, та розробка методичних рекомендацій щодо інвестиційної політики впровадження даних інновацій. Поряд з цим реалії розвитку цього процесу, системний та комплексний підходи до дослідження інноваційно-інвестиційної проблеми в умовах глобалізації свідчать про необхідність осмислення її сучасного стану та визначення складових пріоритетних напрямів розвитку інноваційно-інвестиційної політики в Україні в недалекому минулому з прогнозуванням його результатів на найближчу перспективу, що і визначило мету дослідження.

Відповідно до встановленої мети було визначено ряд завдань. По-перше, класифікуючи інновації, виявити їх переваги з точки зору розвитку підприємств, розробити і обґрунтувати рекомендації щодо їх реалізації на даних підприємствах; по-друге, уточнити сутність поняття «інновації в системі управління підприємствами»; по-третє, визначити особливості інвестиційного потенціалу у діяльність підприємств.

***Виклад основного матеріалу.*** Опрацьовуючи цілий ряд джерел з даної проблематики можемо стверджувати, що на сучасному етапі економіки не має загально визначеного трактування категорії «інвестиційний потенціал». В різних джерелах літератури за період існування даного терміну наковці вдосконалювали поняття «інвестиційний потенціал» розглянемо деякі з цих визначень в хронологічному порядку.

Інвестиційний потенціал – це сукупність науково-технологічних, фінансово-економічних, виробничих та культурно-освітніх можливостей країни (галузі, регіону, підприємства), необхідних для забезпечення інвестиційного розвитку економіки [6, с. 300].

Виходячи з вищенаведених визначень видно що інвестиційний потенціал відіграє важливу роль в основній діяльності підприємства, точніше основна діяльність більшості підприємств базується на своєму інвестиційному потенціалі. Для того щоб досягнути успіху в роботі підприємства, керівника необхідно постійно вдосконалювати свій інвестиційний потенціал, розвивати його та можливо самим проводити політику інвестування.

У сучасній практиці виділяють декілька варіантів формування інвестиційного потенціалу підприємства.

Визначальними є внутрішні негативні фактори, а зовнішні – сприятливими. Реалізація інвестиційного потенціалу можлива лише шляхом оптимізації діяльності підприємства незалежно від зовнішнього ринку. Саме така ситуація спостерігається у країнах з сприятливим інвестиційним кліматом. Інвестиційні можливості можуть бути реалізовані досить швидко, проте інвестиційний потенціал помірний.

В Україні на даний час посткризовими передумовами розкриття інвестиційного потенціалу є: незадовільний стан основних засобів та інфраструктури ринків, висока енерго-

ємність економіки та застрілі технології, недостатня конкурентоспроможність продукції та низька продуктивність праці, низький рівень політико-правової стабільності та корупція, регуляторні перешкоди та незначна інноваційна складова економіки. Також слід відзначити, що більшість із зазначених посткризових передумов останнім часом розвивається не шляхом загострення, а шляхом розв'язання проблем та мінімізації негативного впливу.

Стратегічні цілі перспективного розвитку регіонів та держави в цілому потребують проведення економічної політики в креативному руслі шляхом формування найефективніших господарських структур і перерозподілу інноваційних ресурсів на користь прогресивних виробництв, які визначають сутність та спрямованість трансформаційних процесів і від яких залежать високі темпи економічного зростання. В свою чергу економічне зростання є однією з найважливіших суспільних проблем до якої постійно звернута увага економістів та політиків.

Підвищення ефективності суспільного виробництва, і на цій основі соціального зростання розглядається, як наслідок інвестиційної активності конкретного функціонуючого суб'єкта, так і в їх комплексі.

Аналіз динаміки ВВП України та обсягу інвестицій в основний капітал (основні засоби) у 2012 році свідчить, що в останнє десятиліття в державі частина цих інвестицій у ВВП становила від 13% до 22%. Загальний обсяг інвестицій в основні засоби наразі досяг 120,0 млрд. грн. (проти 24,0 млрд. грн. у 2000 році), а офіційного ВВП – майже 700 млрд. грн. (у 2000 році – 170, 9 млрд. грн.) [7]. В 2011 році реальне зростання валового внутрішнього продукту склало 5,2% до попереднього року, інвестиції в основний капітал збільшилися на 21,2%, приріст прямих іноземних інвестицій зріс на 44,5% [4]. Результати дослідження відтворювальної структури інвестицій в основний капітал в державі звертають увагу, що на механічне переоснащення і реконструкцію діючих підприємств, будівель та споруд спрямовується майже 60% коштів, які надходять до основного капіталу; на підтримання діючих підприємств у робочому стані – близько 4%; нове будівництво – близько 37% [8].

В умовах стрімкого розвитку технологій, враховуючи високий рівень зносу активних елементів основного капіталу більшості підприємств наявні обсяги інвестування в нові будівництво та обладнання не забезпечують належного рівня технічного їх переоснащення. Складнощі з пошуком джерел фінансування підприємств є однією із причин незадовільних темпів нарощування інвестицій в активні елементи основного капіталу.

Основним джерелом фінансування інвестицій підприємств України залишаються їхні власні кошти. Залучення власних, а не запозичених, коштів для фінансування підприємствами їхніх довгострокових (необоротних) і поточних коштів є наслідком:

– відсутності в країні необхідних обсягів середньо та довгострокових фінансових ресурсів;

– невідповідності вимогам банківського кредитування більшості малих і середніх за потужностями підприємств та значної частини великих підприємств.

Побудова інноваційно орієнтованої економіки в державі потребує врахування того, що у структурі інновацій розвинутих країн світу майже 60% становлять ті інновації, що мають «проривне» значення або належать до значних технологічних досягнень. Питома вага інновацій, пов'язаних тільки з удосконаленням традиційних технологічних рішень та процесів у таких країнах має тенденцію до зменшення і не перевищує 12%. В Україні ж загальна інноваційність економіки (рівень впливу на економічне зростання досягнень за рахунок нових результатів науки) не перевищує 10–12% [9, с. 78–79].

Враховуючи досвід наявних моделей інноваційної політики в світовій практиці ведення господарської діяльності вважається, що в Україні має бути вибудувана та запроваджена така модель інноваційної політики, яка б враховувала і реалізовувала принципи вільної конкуренції, виокремлення першочергових пріоритетних галузей технологічного розвитку (з поступовим залученням інших), державне забезпечення стимулювання проектів з конкретних технологій. Твердження стосовно виокремлення першочергових пріоритетних галузей технологічного розвитку знаходить підтримку у вчених, які пропонують для реалізації інноваційного потенціалу вітчизняних підприємств виділити та забезпечити належну підтримку 7–8 пріоритетних технологій, за якими Україна може бути конкурентоспроможною на світовому ринку наукомісткої продукції. При цьому вони звертають увагу на ріст обсягу світового ринку цієї продукції (який досягне в 2015 році близько $6 трлн., з яких $2 трлн. будуть припадати на інформаційні послуги). Україна ж має можливості зайняти на цьому ринку до 10% [1; 2, с. 94–97].

Інвестиції в економіку мають перевищувати темпи зростання ВВП та забезпечувати належний рівень капіталомісткості. Загалом для України, за стабільного 1,5% приросту ВВП та необхідно мати 3,5–4% приросту капіталовкладень. Сприятливий інвестиційний клімат має бути створений на рівні держави з поступовим його переміщенням в регіони. Розуміння сутності інновацій, інноваційних процесів та інноваційного циклу мають виступити засадами ефективного управління інноваційно-інвестиційними процесами, як складовими елементами функціонування інноваційної сфери, розроблення відповідного механізму державного регулювання інноваційної політики.

В стратегічному плані розвитку інноваційно-інвестиційної політики доцільно враховувати підходи: дієвий (передбачає інноваційну та інвестиційну стратегію), системний (інвестиційна та інноваційна стратегія), забезпечуючий (інноваційна стратегія) [3, с. 200–202]. Своєю чергою, О. Симканич пропонує залучення інвестицій в конкретний регіон інвестування розглядати з позиції проектування [6, с. 200–207]. Це є доцільним оскільки тут кожна інвестиція розглядатиметься як конкретний інвестиційний проект, реалізація якого підпадає під принципи та технологію проектами.

Економічний розвиток підприємства (регіону) на ринкових засадах неможливий без формування належного інвестиційного клімату (інвестиційний потенціал та умови діяльності інвестора, ступінь інвестиційного ризику, рівень соціально-економічного розвитку регіону, професійна та психологічна готовність керівництва (підприємства, регіону) до прийняття відповідних управлінських рішень. Зазначене заслуговує на увагу оскільки розроблення методичних засад інноваційної політики в Україні повинно передбачати використання таких теоретичних аспектів розвитку інноваційних процесів: вертикальний і горизонтальний характер життєвого циклу інновацій; кластерний характер інноваційних процесів; ланцюгову структуру моделі інноваційної діяльності; безпосередній та опосередковані впливи держави на інноваційні процеси, набутий досвід впровадження та функціонування інноваційно-інвестиційних проектів та процесів тощо.

Для активізації інвестиційної діяльності необхідно розробити узгоджену, всеохоплюючу стратегію розвитку, що базуватиметься на глибокому розумінні та обізнаності з наявних ресурсів, конкурентних переваг та можливостей, що узгоджуються та координуються з цілями національного зростання. Зусилля держави щодо залучення інвестицій та розвитку підприємництва повинні сприяти досягненню цілей національного та регіонального економічного зростання та соціального розвитку.

З метою залучення, утримання та повного використання потенціалу іноземних інвестицій необхідно:

1. Розробити та здійснювати узгоджену політику залучення інвестицій, що включає розроблення разом з зацікавленими сторонами стратегії та цілей залучення інвестицій, здійснення моніторинг ключових ринків ресурсів та можливих інвесторів, організацію «відкритого вікна» для залучення інвестицій, покращення ділового середовища.

2. Розробити політику щодо обслуговування іноземних інвестицій з метою отримання максимальної економічної вигоди в регіоні інвестування в продовж тривалого часу. Для цього потрібно спочатку сконцентруватися на впровадженні початкових інвестиційних проектів з метою ефективного впровадження повного інвестиційного проекту, а також реагувати на проблеми стратегічних інвесторів щодо послідовності та прозорості застосування законодавства.

3. Підтримувати впровадження інвестицій в економіку шляхом:

– стимулювання союзів між компаніями та створення мереж між зацікавленими фірмами та дослідницькими установами з метою сприяння поширенню нових технологій та інновацій;

– сприяння розвиткові підприємництва, малого та середнього бізнесу з метою створення або посилення індустрії постачальників;

– посилення зв'язків між бізнесом та науковими установами шляхом зміни навчальних планів в університетах відповідно до потреб економіки, що змінюються;

– сприяння розвиткові спеціалізованих кластерів, включаючи інфраструктуру та постачання підготовлених людських ресурсів.

Виконання цих програмних заходів сприятиме створенню нормального інвестиційного клімату в Україні, поліпшить її привабливість для іноземних інвесторів. Створення інститутів спільного інвестування забезпечить належні умови для діяльності інвесторів. Прозору систему реалізації прав усіх інвесторів буде створено через вдосконалення системи корпоративного управління. Необхідна також значна державна підтримка сфери високих технологій і розвитку інноваційної інфраструктури, що сприятиме залученню інвестицій в інноваційну діяльність, отриманню державою доходів від використання знань. Однак треба враховувати, що інтереси українського суспільства не завжди збігаються з інтересами іноземних інвесторів. Отже, важливо залучати зовнішні капітали так, щоб не позбавити їхніх власників мотивації, водночас спрямовуючи дії останніх на досягнення загальноукраїнських суспільних цілей.

**Висновки**

Позитивне значення інноваційно-інвестиційного клімату, політики та діяльності полягає в одержані прибутку за рахунок іноземних або вітчизняних інвесторів, фактично без залучення до цього процесу державних коштів. Фактичний стан інвестиційної діяльності в конкретному регіоні свідчить про його привабливість (або обмежену зацікавленість), перспективність розвитку (вичерпаність ресурсів) та зацікавленість (відсутність мотивацій) в одержанні прибутку власне інвесторами. Загалом за результатами інвестиційно-інноваційної діяльності одержують підвищення економічної ефективності підприємств та соціального зростання регіону. Вважається, що запровадження господарюючими суб'єктами власних проектів по залученню інвестицій та державне стимулювання цього процесу мають всі підстави для стверджування про реальну можливість кожного регіону бути успішним у цій сфері та користуватись попитом серед вітчизняних та закордонних інвесторів.

**Список використаних джерел**

1. Антонюк Л.Л., Поручник А.М., Савчук А.С. Інновації: теорія, механізм розробки та комерціалізації: Монографія. – К.: КНЕУ, 2006. – 394 с.

2. Кіряков Д.І., Кірякова М.Є. Інтелектуальний потенціал компаній: досвід емпіричного дослідження // Реформування економіки України: стан та перспективи . Зб. матер. VI Міжнародн. наук. – практ. конф. – К.: МІБО КНЕУ, 2011. – С. 94–97.

3. Підгородецька С.М. Інноваційно-інвестиційна стратегія підвищення конкурентоспроможності підприємства // Реформування економіки України: стан та перспективи. Зб. наук. праць IV Міжнарод. наук.–практ. конф. – К.: МІБО КНЕУ, 2011. – С. 200–202.

4. Підсумки роботи уряду України в 2011 році // Рідне Прибужжя, 2012, 26 січня.

5. Програма економічних реформ на 2010 – 2014 роки «Заможне суспільство, конкурентоспроможна економіка, ефективна держава» // Комітет з економічних реформ при Президентові України. Версія для обговорення. 2 червня 2010 р. – К.: – 76 с.

6. Симканич О.В. Проблеми оцінювання регіональних інвестиційних проектів // Экономические инновации. Украинское Причорноморье в конкурентном экономическом пространстве. – Вып. 23. – ИП РЭЭИ. – Одесса, 2005. – С. 200–207.

7. Статистичний щорічник України. Офіційний сайт Держкомстату України. www/ukrstat/gov/ua.

8. Технологія лізингу: Монографія / Н.Рязанова та ін.; за ред. Г.Т. Сенькович. – К.: ЦНТ «Гопак», 2010. – 320 с.

9. Турчина С.Г. Роль державної інноваційної політики в умовах входження України у світогосподарський простір // Новітні тенденції і стратегії розвитку міжнародної торгівлі: фінансово–економічний та правовий аспект. Українська академія зовнішньої торгівлі. – К.: 2009. – С. 78–79.

*Л.М. ГАНУЩАК–ЄФІМЕНКО,*
*к.е.н., доцент, Національний університет харчових технологій*

# Механізм управління розвитком інноваційного потенціалу на основі інтеграційної взаємодії

*У статті представлено результати досліджень щодо управління розвитком інноваційного потенціалу на основі формування інтегрованих структур бізнесу, обґрунтовано структурні елементи механізму управління нарощуванням наявного інноваційного потенціалу.*

***Ключові слова:*** *інноваційна діяльність, інноваційний потенціал, інновації, інтегровані структури бізнесу.*

*В статье представлены результаты исследований относительно управления развитием инновационного потенциала на основе формирования интегрированных структур бизнеса, обоснованы структурные элементы механизма управления наращиванием имеющегося инновационного потенциала.*

***Ключевые слова:*** *инновационная деятельность, инновационный потенциал, инновации, интегрированные структуры бизнеса.*

*In the article the results of researches are presented in relation to a management development of innovative potential on the basis of forming of computer–integrated structures of business, grounded structural elements of mechanism of management the increase of present innovative potential.*

***Keywords:*** *innovative activity, innovative potential, innovations, computer–integrated structures of business.*

***Постановка проблеми.*** Функціонування підприємств в умовах ринку диктує необхідність постійного оновлення продукції, упровадження нових методів управління, технологій, джерел сировини та енергії. Академічні та прикладні дослідження закликають усі компанії впроваджувати інновації.

Статистика свідчить, що підприємства демонструють послідовність в їх індивідуальному поверненні на інвестиції в інновації. Більш того, прибуток від інвестиції в інновації кращих підприємств удвічі вище, ніж у середньому по галузі, і більш ніж у десять разів вище, ніж у гірших. Загалом, ефективність інновацій не залежить від розміру підприємства або від загального розміру інвестицій в R&D. Як правило, кращі інноватори мають відносно менший бюджет.

Найефективніші підприємства (ті, що отримують від нових продуктів найбільший прибуток на витрачену на R&D одиницю фінансових коштів) витрачають на R&D 4,8% від обсягу продажів, а найнеефективніші – в середньому 5,9%.

Успішні інновації це вираз добре організованого ланцюга створення вартості.

Здатність до інновації вимагає опанування чи використання чотирьох важливих здатностей підприємства: генерування ідей, відбір проектів, розробку і комерціалізацію.

***Аналіз досліджень та публікацій з проблеми.*** Крива ефективності інновації не може бути піднята поки підприємство не оволодіє всіма чотирма елементами (рис. 1).

Орієнтацію підприємства на інноваційний шлях розвитку можна визначити шляхом аналізу спроможності, можливості й готовності підприємства до інноваційної діяльності. Сутність і взаємозв'язок між цими характеристиками, що дозволяють судити про перспективи інноваційного розвитку підприємства, представлені на рис. 2 [3].

***Метою статті*** є обґрунтування механізму управління розвитком інноваційного потенціалу на основі інтеграційної взаємодії.

***Виклад основного матеріалу.*** Спроможність підприємства до інноваційного розвитку визначається інноваційним потенціалом підприємства, тобто його спроможністю реалізовувати інновації у межах обраного стратегічного напрямку розвитку.

Елементами інноваційного потенціалу підприємства є його матеріально–технічні, фінансові, організаційні та кадрові

 *© Л.М. ГАНУЩАК–ЄФІМЕНКО, 2013*

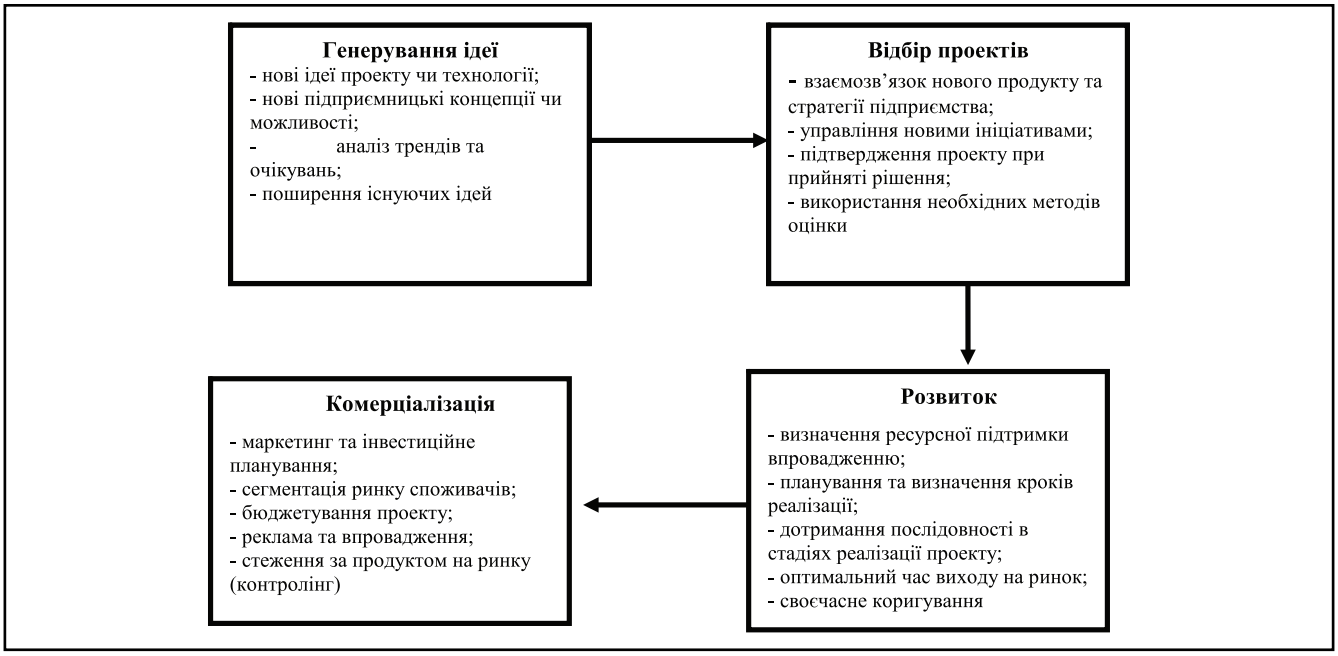



**Рисунок 1. Ланцюг створення інноваційної вартості [3]**

можливості (до яких належать і соціально–психологічні фактори колективу), що дозволяють підприємству займатися інноваційною діяльністю.

Найбільш важливою складовою інноваційного потенціалу підприємства є його ресурсне, насамперед, фінансове забезпечення [2, 6].

Саме цей фактор, на наш погляд, є визначальним при виборі стратегії інноваційного розвитку підприємства.

При цьому враховується не тільки можливість здійснення ризикованих капіталовкладень в інноваційну діяльність, але й можливість їхньої швидкої мобілізації для реалізації інноваційних програм.

Реалізація стратегії, пов'язаної із самостійною реалізацією інновацій, вимагає мобілізації всіх ресурсів підприємства для досягнення поставленої стратегічної цілі.

Тому підприємство повинне мати визначений запас коштів, які можна було б використати на інноваційний розвиток без шкоди для поточної виробничої діяльності.

Аналіз спроможності підприємства до інноваційного розвитку визначається шляхом порівняння інноваційного потенціалу підприємства з оптимальним набором характеристик підприємства, сприйнятливого до інновацій.

Основним завданням на цьому етапі є визначення факторів, що перешкоджають інноваційному розвитку підприємства, їх нейтралізація та спрямування сил на його розвиток.

Важливими характеристиками підприємства, сприйнятливого до інновацій є такі: наявність умов для проведення самостійних фундаментальних і прикладних наукових досліджень; можливість упровадження у виробництво та масовий випуск розробленого продукту; організаційне, кадрове і фі-

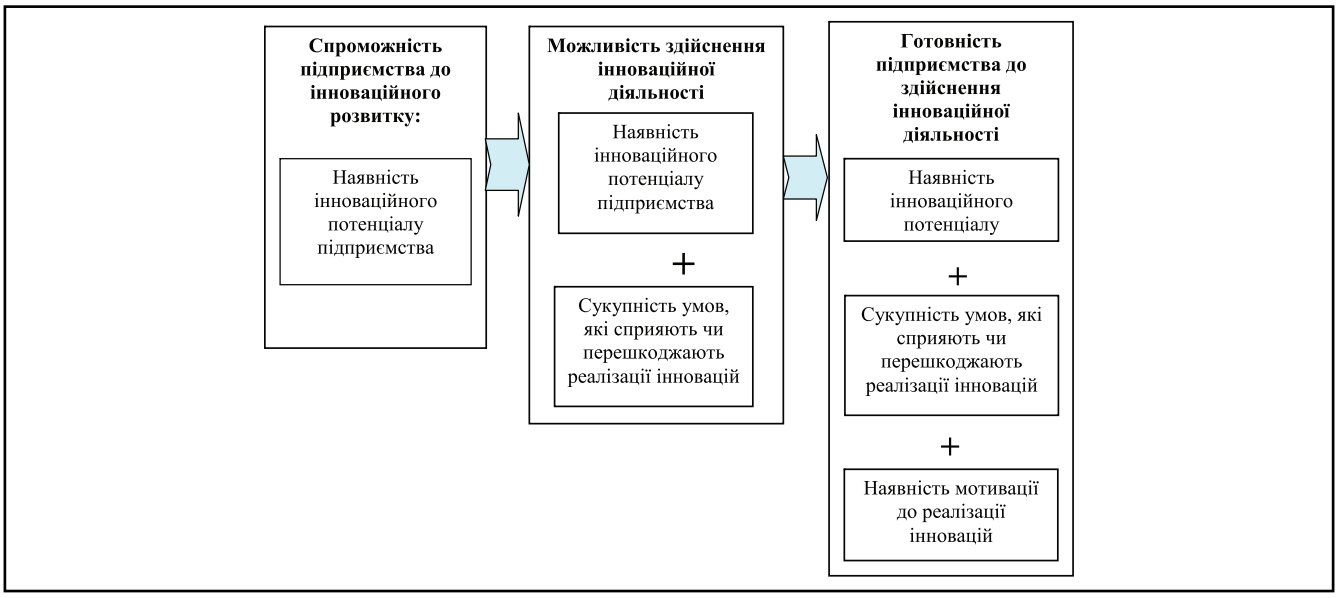



**Рисунок 2. Взаємозв'язок характеристик, що визначають перспективи підприємства щодо інноваційного розвитку [3].**

нансове забезпечення інноваційної діяльності; наявність збутових можливостей для просування нового продукту на ринок і подальше закріплення на ньому; доступ до науково–технічної інформації та можливості її використання в інноваційному процесі [4].

Розвиток інноваційного потенціалу підприємств, як свідчить практика, здійснюють за допомогою різних методів, до яких відносять:

– проведення НДДКР;

– придбання ноу–хау, патентів і ліцензій;

– створення венчурних підприємств або підрозділів для розробки і комерціалізації нововведень;

– створення спільних інноваційних підприємств;

– поглинання підприємств, що володіють новими технологіями тощо.

В економічній теорії інноваційний потенціал розглядають як засіб економічного розвитку підприємств. Але гострий інвестиційний дефіцит, що існує в даний час, значно ускладнює розвиток і впровадження інновацій. Можливий вихід з цієї непростої ситуації бачиться в інтеграції наукових, виробничих і фінансових підприємств у формі утворення об'єднань. Саме реалізація корпоративного підходу, тобто спільного пайового фінансування при ретельному опрацьовуванні інноваційних проектів, здатна у результаті заощадити засоби підприємств досліджуваної галузі.

На зміну спрощеному розумінню процесу взаємодії підприємств як торгівлі між собою сьогодні все більш використовується нове поняття – система інтегрування, яку в західній економічній літературі часто називають «технологічною системою». У більш загальному розумінні остання виступає як сукупність автономних самоорганізованих взаємодіючих об'єктів, кожний з яких частково, але цілеспрямовано залучений до кооперативних дій, що підвищують як загальну результативність (ефективність) системи, так і окремих її агентів.

Інноваційні можливості об'єднання підприємств заслуговують на особливу увагу, насамперед тому, що в рамках таких структур полегшується фінансування розвитку наявного інноваційного потенціалу. Фактично доведено, що розділеність інвестора і споживача підвищує поріг вимог до рентабельності виробництва інноваційно–активних підприємств. Вже через одну цю причину пропонується об'єднання підприємств і фінансових структур як могутній чинник досягнення стратегічних вигод, пов'язаних із підвищенням технологічного потенціалу такої структури. Іншими словами, доцільність застосування інтегрованої організаційно–правової форми для управління розвитком наявного інноваційного потенціалу підприємств є беззаперечною.

Інтегрована модель організації управління інноваційною діяльністю зумовлює створення особливої форми інновації – «сукупного інноваційного потенціалу». Така форма інновації є продуктом діяльності об'єднаних підприємств і фінансової установи, що дає змогу прискорити поширення інноваційної продукції через мережу взаємозв'язків у ринковому економічному просторі. Крім того, різноманітність джерел технологічних знань і зв'язків полегшує комбінацію чинників впливу для досягнення конкурентних переваг підприємства і стає передумовою розвитку інноваційного потенціалу. Об'єднання в інтегровані структури бізнесу на основі вертикальної інтеграції формує певну систему поширення нових знань і технологій. При цьому важливою передумовою ефективної трансформації винаходів в інновації, а інновацій – у конкурентні переваги є формування мережі стійких зв'язків між усіма учасниками структур. Теоретичною базою інтегрованої структури формування конкурентоспроможності є концепція мережної організації бізнесу, основний постулат якої зводиться до визнання того, що здатність підприємств до успішної конкуренції прямо пов'язується з її приналежністю до тієї чи іншої системи стійких зв'язків (взаємодії) підприємств досліджуваної галузі.

Запропонована форма організації управління має серйозні переваги як в інвестиційній, так і в інноваційній сфері діяльності підприємств.

Інноваційний потенціал у даній структурі набуває особливого значення, адже створює конкурентоспроможну основу діяльності інтегрованої моделі управління. Кожна структурна складова інноваційного потенціалу досліджуваних підприємств концентрує в собі науково–технічну і комерційну діяльність, пов'язану з вирішенням актуальної проблеми, а саме з ефективним процесом управління розвитком інноваційного потенціалу підприємств, які увійшли до інтегрованої структури.

Здійснення структурних перетворень наукоємних галузей на основі запропонованого інтегрованого об'єднання може стати одним із заходів розвитку інноваційного потенціалу як рушійної сили економічного зростання підприємств. Основою даного дослідження є формування вертикально інтегрованих структури управління, в якій поєднані кредитні і акціонерні зв'язки. Показано, що використання внутрішнього пайового фінансування є основою для ефективного управління розвитком інноваційного потенціалу і здатне підвищити економічну ефективність підприємств. При цьому підвищення конкурентоспроможності і корисності продукції досліджуваних підприємств є наслідком управління розвитком інноваційного потенціалу.

Необхідно зазначити, що для розвитку наявного інноваційного потенціалу потрібне накопичення необхідного об'єму фінансових ресурсів, тому в структурі інтегрованих структур бізнесу доречно створювати внутрішній інноваційний фонд. При цьому безпосередню розробку інноваційних проектів, впровадження інновацій та управління розвитком інноваційного потенціалу об'єднаних підприємств здійснює венчурне підприємство, яке утворюється в корпоративній структурі на базі наявних інноваційних потенціалів підприємств, що входять в дану структуру. Венчурне підприємство безпосередньо займається розглядом, відбором і практичною реалізацією науково–технічних нововведень, проводить короткочасні дослідження і доопрацювання наукової

продукції (зокрема, нових технологій), розробку пропозицій щодо вдосконалення організації виробництва і збуту інноваційної продукції об'єднаних підприємств.

Умови ринкової боротьби зобов'язують венчурне підприємство максимально швидко ефективно реагувати на потреби ринку, тому воно є однією з високоефективних форм використання венчурного капіталу інтегрованої моделі управління. Висока ефективність забезпечується автономією і самостійністю в рішенні управлінських, кадрових, фінансових та інших питань шляхом доопрацювання і впровадження у виробництво результатів НДДКР.

Модель інноваційно–інвестиційної взаємодії передбачає формування інноваційного фонду венчурного підприємства з мобілізацією всіх для цього можливих фінансових коштів. Для ефективного функціонування інтегрованої моделі управління пропонується включити у венчурний процес банк як інвестора. Для цього йому надається план наукової діяльності і експериментів. Незалежна експертиза, організована інвесторами, робить висновок за планом, вносяться зауваження, поправки, доповнення, пропозиції. Головна відмінність діяльності банку в такій моделі полягає в тому, що на відміну від кредитів, які надаються венчурним підприємствам, не потрібно повертати запозичений капітал. Вони розраховують на частку прибутку від масового випуску інноваційної продукції. Представники основного інвестора (банку) і директори підприємств входять до ради директорів структури, беруть участь в його діяльності, мають вирішальний вплив на управлінські рішення всіх питань. Основною умовою ефективної діяльності даної моделі є чітке формування організаційно–економічного механізму управління розвитком інноваційного потенціалу підприємств, який передбачає вибір потенційних стратегічних партнерів для об'єднання на основі оцінки їхнього наявного інноваційного потенціалу, набір принципів, методів, функцій і цілей, відповідальності всіх членів структурного об'єднання [5].

**Висновки**

Об'єднання досліджуваних підприємств і банківської установи в інтегровану структуру управління дозволяє кожному з учасників отримувати переваги від ефекту синергії, тобто від ефекту, який виникає в процесі об'єднання зусиль масштабності виробництва реалізації продукції і розвитку потенціалів. Відмінність даної інтегрованої структури від формальних структур управління полягає в тому, що вхідні в дану структуру підприємства і банк зберігають свою незалежність і гнучкість. До того ж за рахунок спільної діяльності і, перш за все, завдяки розширенню і прискоренню інноваційності виробничих процесів підприємства досягають значно більшої продуктивності праці, а фінансові установи поповнюють свої активи (від кожної реалізованої партії інноваційної продукції).

Запропонована інтегрована структура управління фокусується на самоорганізованих зв'язках і взаємозалежності між підприємствами і банком, об'єднаними в мережеву структуру для розвитку інноваційного потенціалу і реалізації інноваційної продукції. Дана структура відрізняється від інших форм співпраці підприємств тим, що суб'єкти, що беруть участь в ній, утворюють виробничо–торгову мережу, що самоорганізується і самофінансується.

**Список використаних джерел**

1. Гончарова Н.П. Теоретико–методические аспекты формирование инновационной политики / Н.П. Гончарова // Актуальні проблеми економіки. – 2008. – №4. – С. 62–73.

2. Гончарова Н.П. Технологія формування інноваційного потенціалу підприємств / Н.П. Гончарова // Сучасні проблеми розвитку національної економіки і шляхи її розв'язання: [кол. моногр.] / За наук. ред. д.е.н., проф. М.М. Єрмошенка. – К.: Національна академія управління, 2008. – Розд. 2.1. – С. 128–136.

3. Гриньов А.В. Інноваційний розвиток промислових підприємств: концепція, методологія, стратегічне управління / А.В. Гриньов. – Х.: ІНЖЕК, 2003. – 308 с.

4. Забродский В.А. Развитие крупномасштабных экономико–производственных систем / В.А. Забродский, Н.А. Кизим. – Харьков: Бизнес Информ, 2000. – 72 с.

5. Хакен Г. Синергетика / Г. Хакен; [пер. с англ.]. – М.: Мир, 1980. – 328 с.

6. Шовкун І.А. Моделі інноваційного розвитку: міжнародний досвід та уроки для України / І.А. Шовкун // Проблеми науки. – 2002. – №8. – С. 26–35.

7. Anita M.M., McGahon A. Competition, Strategy and Business Performance // Calif. Manag. Review. – 1999. – №3.

# ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

УДК 334.722.26(045)

*Г.В. АСТАПОВА,*
*д.е.н., доцент, професор, Національний авіаційний університет*

# Оцінка та напрями забезпечення ефективності механізмів корпоративного управління соціально–економічним розвитком авіапідприємств

*У статті обґрунтовано сутність корпоративної взаємодії авіапідприємств як напряму забезпечення ефективності управління їх соціально–економічним розвитком. Представлено та охарактеризовано підстави та схеми корпоративної взаємодії авіапідприємств.*

***Ключові слова:*** *корпоративна взаємодія, економічна та матеріальна зацікавленість, авіапідприємства, авіакорпорації, учасники, схеми, розвиток, корпоративне управління, ефективність.*

*В статье обоснована суть корпоративного взаимодействия авиапредприятий в качестве направления обеспечения эффективности управления их социально–экономическим развитием. Представлены и охарактеризованы основания и схемы корпоративного взаимодействия авиапредприятий.*

***Ключевые слова:*** *корпоративное взаимодействие, экономическая и материальная заинтересованность, авиапредприятия, авиакорпорации, участники, схемы, развитие, корпоративное управление, эффективность.*

*In the article essence of corporate co–operation of airlines is reasonable in quality straight providing of efficiency of management of them by socio–economic development. Shown celebrate and described and charts of corporate co–operation of airlines.*

***Keywords:*** *corporate co–operation, economic and material personal interest, airlines, air corporations, participants, charts, development, corporate management, efficiency.*

***Постановка проблеми.*** Велику кількість наукових робіт з проблем розвитку національного господарства присвячено функціонуванню однієї із суттєвих складових промислового комплексу і базової галузі української економіки – авіаційній промисловості. Авіаційній промисловості України вдалося після 1991 року зберегти виробничий потенціал, кваліфіковані кадри, комерційні зв'язки з підприємствами інших галузей в Україні та за її межами.

Проте обсяги, результати та інноваційний рівень діяльності значно менші, ніж в авіапромислових підприємствах розвинутих країн. Скрутна ситуація спостерігається також і в сфері авіаційного транспорту – тільки шоста частина аеропортів України характеризується прибутковістю, а переважну частку становлять неприбуткові та збиткові аеропорти. Зазначене свідчить про відсутність «ефективного власника» в авіасекторі. Як і у більшості галузей, в авіаційній галузі також не створено ефективну систему корпоративного управління.

***Аналіз досліджень та публікацій з проблеми.*** Результати досліджень у напрямах оцінки ефективності власності та корпоративного управління наведені в наукових працях О. Ареф'євої [2], В. Жукова [6], С. Подрєзи [1], В. Матвєєва [9]

 *© Г.В. АСТАПОВА, 2013*

та інших. Дослідниками обґрунтовано види, критерії та методи визначення ефективності відносин власності.

Невирішені частини загальної проблеми. Проте не розглянуто взаємодію авіапідприємств як напрям забезпечення ефективності корпоративного управління їх соціально–економічним розвитком.

***Метою статті*** є обґрунтування сутності та форм корпоративної взаємодії авіапідприємств як напрямів забезпечення ефективності управління їх соціально–економічним розвитком.

***Виклад основного матеріалу.*** Розвиток авіаційного комплексу України має певну історію. В колишньому СРСР було створено систему виробництва і технічного обслуговування в більшості галузей народного господарства, до якої належала і галузь авіаційного транспорту. У період 1935–1960 років поступово відокремлювалася мережа авіаремонтних підприємств, яка в наступний час існує як система ремонту і технічного обслуговування авіаційної техніки.

Індустріальне авіаційне виробництво в Україні бере свій початок з побудови перших авіаремонтних заводів та майстерень у Києві, Харкові, Запоріжжі, частину з яких у 20–х роках було перетворено на авіа– і двигунобудівні підприємства з виробничою інфраструктурою, що динамічно розвивалася. Сьогодні в Україні працює три авіа– та двигунобудівні підприємства, що серійно випускають літаки і двигуни. Авіабудівна галузь у своєму складі має два найвидатніших конструкторських бюро: в Києві – відоме сьогодні як Авіаційний науково–технічний комплекс імені О.К. Антонова (АНТК «Антонов») і в Запоріжжі – Запорізьке машинобудівне КБ «Прогрес» ім. акад. О.Г. Івченка (ЗМКБ «Прогрес» ім. О.Г. Івченка) [8].

В умовах адміністративно–командної системи господарювання не ставилися і не вирішувалися організаційно–управлінські питання структурної перебудови авіапромисловості, авіатранспорту, системи авіаремонту, технічної експлуатації основних фондів, сервісного обслуговування транспортного засобу після продажу, ефективності експлуатації та ремонту при різних рівнях підпорядкованості цих підприємств, не кажучи вже про можливість їхнього віднесення до різних форм власності.

Після розпаду СРСР процес переходу авіапідприємств України до ринкових відносин вимагає вирішення проблем реструктуризації виробництва, створення системи ефективної організації господарських відносин. Частково на загальнодержавному рівні зазначену проблему вирішено. За 1993–1996 роки найбільші експлуатаційні авіапідприємства цивільної авіації було розділено на три види: авіакомпанії (АК), аеропорти (АП) і підприємства з управління повітряним рухом (УПР). Такий поділ було здійснено відповідно до світових принципів та тенденцій з метою підвищення рівня спеціалізації виконуваних робіт, створення конкурентного середовища, розмежування функцій при виконанні всього комплексу авіаційного транспортного обслуговування. Слід відмітити, що підприємства з проектування, організації дослідно–конструкторських робіт, експериментальних впроваджень, випробувань авіаційної техніки увійшли до складу Міністерства промислової політики України [1].

У період спочатку у СРСР, а потім й в Україні розвивався підхід роз'єднання відомчого підпорядкування державних підприємств, що перебували у складі єдиного авіаційно–технічного комплексу, у світовій практиці була сформована інша стратегія – стратегія економічної відповідальності виробника авіаційної техніки. Реалізація даної стратегії в економічній діяльності отримала ефективний результат – створену систему практичного маркетингу в авіаційній сфері. Головна причина неможливості використання зазначеної стратегії управління розвитком авіаційного комплексу пов'язана з тим, що в умовах монополізації та закритості економіки, сформованого «диктату» виробника, дії системи державного розподілу виробленої продукції за споживачами, які, своєю чергою, не мали права самостійного вибору виробника, тому що не оплачували вартість поставленої нової техніки. Таким чином, споживач був змушений брати ту техніку, яку йому пропонував монополіст–виробник, і вирішувати завдання ефективного її використання. Суттєвого впливу на якість продукції виробника споживач чинити не міг, оскільки не мав дійсних розумів – вибору виробника і фінансових ресурсів.

У науковій роботі С. Подрєзи [1] охарактеризовано концепції корпоративного управління, що орієнтовані на впровадження методології практичного маркетингу. Зроблено висновок, що сучасні корпорації України ще не мають економіко–правової основи реальної реалізації права власності, яка здатна активізувати можливості впровадження зарубіжних маркетингових стратегій у вітчизняну практику управління підприємствами. Коли йде мова про те, що зарубіжні виробники авіаційної техніки створили якісну сервісну мережу створення, обслуговування та ремонту, треба відмітити специфіку відносин власності у сфері роботи виробників. Отже, зарубіжні виробники – це корпоративні або приватні структури, що функціонують на свій страх і ризик, один на один із ринком, тому безпосередньо відповідають за технічний стан авіаційної техніки і забезпечують її льотну придатність. Таким чином, здійснення стратегічних заходів щодо забезпечення ефективності діяльності підприємств авіаційної промисловості та інфраструктури виробничого призначення пов'язано з дією фактора відносин власності на капітал та засоби виробництва.

В Україні, як і у більшості галузей народного господарства, в авіаційній галузі склалася ситуація, при якій держава як суб'єкт власності вже фінансово не здатна утримувати та забезпечувати неефективні авіапідприємства зі значним матеріально–технічним забезпеченням та кадровим потенціалом. Тому процеси роздержавлення підприємств сфери авіаційної промисловості та інфраструктури виробничого призначення активізувалися як наслідки об'єктивної економічної необхідності. В результаті в структурі підприємств авіаційної галузі домінуючі позиції належати суб'єктам колективної власності, тобто корпораціям у вигляді господарських товариств та господарських об'єднань, серед яких

значною залишається кількість корпорацій із часткою держави у статутному капіталі.

Сучасні авіакорпорації можна класифікувати за галузевою ознакою як внутрішньогалузеві, зовнішньогалузеві та об'єднані [3]. До перших віднесено авіакорпорації, основна діяльність яких безпосередньо стосується організації транспортних перевезень. До другої групи віднесено авіакорпорації, які діють у сфері виробництва, ремонту, технічного обслуговування транспортних засобів та інших основних засобів. Третя група містить корпорації, що виконують разом основні та операційні види діяльності. Наведені класифікаційні ознаки тільки відображають можливість використання корпоративної власності і не характеризують умови забезпечення отримання ефекту.

Здійснення зміни форми власності саме по собі не гарантує автоматичного досягнення ефективності діяльності. Однієї перебудови структури власності замало для створення такої системи управління, яка здатна перетворити неефективне підприємство в прибуткову корпорацію.

Визначена в окремих дослідженнях проблема невикористання власниками їхніх прав у результаті фактичного не осознання статусу власників в умовах авіакорпорацій може бути вирішеною скоріше та ефективніше, ніж в інших галузях промисловості. Це пов'язано зі специфікою організації праці в авіаційній галузі [3]. Впровадження стратегічного маркетингу у виробничу діяльність авіапромислових корпорацій та досягнення високої якості авіаційних послуг авіакорпораціями виробничого призначення та авіатранспортними корпораціями залежить насамперед від зацікавленості працюючих власників. Доцільність створення авіакорпорації на основі трудової власності обґрунтовується кількома доводами.

По–перше, вже визначеною специфікою організації праці в будь–якої авіакорпорації. Залежність ефективності діяльності авіакорпорації від якісного складу персоналу [5], рівня професіоналізму та економічної зацікавленості [7] є основою формування структури власності та системи корпоративного управління. В умовах трудової власності досягнення ефективності праці власника забезпечується дією двох систем стимулювання – економічної та матеріальної, тоді як власник, який не є працівником, може розрахувати тільки на отримання дивідендів.

По–друге, система матеріального заохочення, що діє в умовах прибуткових авіапідприємств, не зовсім сприяє активізації творчої та інноваційної активності працівників, як власників, так і найманих [4]. Система нарахування премій та інших матеріальних заохочень є відносно зрівненою, тобто діючі методи нарахування розмірів додаткових виплат на споживання орієнтуються або на загальну величину преміальної надбавки, або на невелику кількість таких відносних показників, застосування яких поширюється на окремі категорії працівників.

В обох варіантах пропорційні методи не враховують творчий та інноваційний потенціал працівника і тім самим не стимулюють його виробничої активності. Крім того, виплати на споживання за результатом розподілу чистого прибутку здійснюються усім працівникам, у тому числі тім, які не брали участі в його створенні або збільшенні. В результаті працівник не зацікавлений застосовувати власні творчі здібності у виробничому процесі, оскільки може розраховувати на солідарне отримання премії незалежно від участі в її створенні.

Таким чином, солідарна пропорційна система матеріального стимулювання фактично не діє з погляду активізації розвитку творчо–інноваційної діяльності працівників. Система економічного стимулювання не є солідарною, а її пропорційність дуже обмежена. Це дає можливість працівникові–власнику з більшим рівнем професійних якостей отримувати більше матеріальних благ. Таким чином, трудова власність сприяє досягненню принципу соціальної справедливості, а саме створює умову формування «ефективного власника».

По–третє, гарантоване законодавством право власників на управління розподілом отриманого корпорацією чистого прибутку дозволяє працюючим власникам професійно здійснювати внутрішній корпоративний контроль за використанням обігових коштів авіакорпорації. Розробка та затвердження порядку розподілу чистого прибутку здійснюється безпосередньо власниками, тобто в їх економічних інтересах. В умовах відкритої структури власності зазначені дії виконують керівники корпорацій незалежно від наявності права власності. Керівники розробляють порядок розподілу чистого прибутку і представляють власникам до затвердження на загальних зборах учасників корпорацій. Власників, що не є працівниками корпорації, як правило, легко переконати віддати голоси за пропонуємий порядок розподілу прибутку, а такий порядок адміністрація може сформувати на користь лише собі. В результаті реальні власники не отримують ані дивідендів, ані премій. Умови трудової власності такі ситуації в більшості випадків виключають.

Розвиток окремих видів авіатранспортних підприємств свідчить про необхідність підвищення якості авіапослуг. Це підтверджують дослідження С. Омельяненко [10], які присвячені прогнозуванню розвитку аеропортів в Україні шляхом покращення оцінки їхнього економічного стану. Автором обґрунтовано та доведено залежність прибутковості авіатранспортних підприємств від якості послуг та швидкості їх надання споживачам. Указане дозволяє припустити, що досягнення прибутковості авіатранспортного підприємства в значній мірі залежить від оперативності діяльності кадрового складу та інноваційного потенціалу авіапідприємства.

Інноваційний розвиток авіапідприємств, що вимагає великих капіталовкладень, матеріальних витрат та використання значних трудових ресурсів, є можливим у разі їх корпоративної взаємодії. Корпоративна взаємодія – це сукупність економічних відносин між підприємствами різних сфер діяльності та різних форм власності з приводу утворення, вироблення та споживання кінцевої продукції за принципом

корпоративної участі. Стосовно авіаційного сектору учасниками процесу корпоративної взаємодії виступають: 1) авіапромислові підприємства; 2) авіаремонтні підприємства; 3) авіакомпанії; 4) аеропорти; 5) науково–дослідницькі установи; 6) фінансові установки – комерційні банки.

Причиною або підставою корпоративної взаємодії є утворення або наявність економічної зацікавленості учасників у організації спільного виробництва, експлуатації, споживання конкретного об'єкту. Як об'єкти спільних інтересів виступають: інноваційні розробки, інші об'єкти інтелектуальної власності, кінцева продукція тощо. Економічні інтереси учасників зумовлені особливостями подальшої корисної реалізації підстави корпоративної взаємодії. З врахуванням цієї особливості учасники об'єднуються у такі групи: розробники підстави корпоративної взаємодії (наприклад, інноваційної продукції) – учасник 5; споживачі–виробники – учасники 1 та 2; споживачі–експлуатанти – учасники 3 та 4; фінансова інфраструктура – учасник 6.

Незалежно від особливостей підстави сформовано чотири схеми корпоративної взаємодії авіапідприємств із комерційними банками: схема 1 – корпоративне об'єднання учасників (акумулювання капіталу учасників шляхом створення нової юридичної особи, діяльність якої пов'язано безпосередньо із підставою корпоративної взаємодії (наприклад із використанням інноваційної розробки), для подальшого забезпечення регулярного отримання доходів від участі в капіталі за результатами розподілу чистого прибутку); схема 2 – договірне об'єднання учасників (утворення договірного об'єднання шляхом укладання договору про співробітництво між авіапідприємствами та кредитних угод з комерційним банком для разового отримання доходів за результатами корисного використання підстави корпоративної взаємодії); схема 3 – корпоративне фінансування (учасник 5 – науково–дослідницька установа отримає кредит від банку, комерційні кредити та інвестиції від авіапідприємств для створення підстави корпоративної взаємодії – інноваційної розробки. Після корисної реалізації інноваційної розробки учасники отримують регулярні (від наданих інвестицій та комерційних позик), разові (від наданих кредитів) доходи); схема 4 – банківське корпоративне кредитування (учасник 5 залучає банківський кредит для створення підстави корпоративної взаємодії – інноваційної розробки. У подальшому надає створену інноваційну розробку як комерційний кредит авіапідприємствам, забезпечує собі поряд із ними регулярне отримання доходів від її комерційної експлуатації та поступово здійснює погашення банківського кредиту та відсотків (забезпечує отримання доходів комерційним банком)).

**Висновки**

За результатами проведеного дослідження доведено, що корпоративний авіаційний сектор є низькоефективним. Для забезпечення зростання ефективності корпоративного управління соціально–економічним розвитком запропоновано використання двох механізмів підвищення результативності функціонування авіапідприємств – механізму економічної та матеріальної зацікавленості працюючих власників та механізму корпоративної взаємодії авіапідприємств. Практична цінність дослідження пов'язана з використанням його результатів в обґрунтуванні ефективності механізму інноваційного розвитку авіапідприємств на основі корпоративної взаємодії.

**Список використаних джерел**

1. Авіаційний і промисловий маркетинг / С.М. Подрєза, С.Є. Петропавлівська, О.А. Радченко, А.С. Гуріна. – К., 2005. – 376 с.

2. Ареф'єва О.В. Розвиток підприємств авіаційної галузі в контексті економіки знань: [монографія] / О.В. Ареф'єва, А.М. Штангрет. – Львів: Укр. акад. друкарства, 2011. – 242 с.

3. Астапова Г.В. Організаційно–економічний механізм корпоративного управління авіапідприємством на основі права трудової власності: монографія / Г.В. Астапова. – Київ, НАУ, 2006. – 244 с.

4. Астапова Г.В. Вдосконалені механізми економічного і матеріального стимулювання працівників корпоративних підприємств авіаційного транспорту: [монографія] / Г.В. Астапова, Н.І. Новікова, О.К. Костенко, Р.Є. Щербань, О.В. Устінова. – Донецьк: ТОВ «Юго–Восток», 2012. – 193 с.

5. Высоцкая М.П. Тенденции и проблемы развития воздушного транспорта / М.П. Высоцкая. // Проблемы системного подхода в экономике: Сб. науч. труд. №5. – К.: НАУ, 2001. – С. 157–161.

6. Жуков В.И. Собственность в системе социально–экономических отношений / В.И. Жуков. – М.: Дашков и К–, 2005. – №1. – 480 с.

7. Загорулько В.М. Маркетингове забезпечення інноваційних процесів на підприємствах України / В.М. Загорулько. // Проблеми системного підходу в економіці: Зб. наук. праць: Вип. 36. – К.: НАУ, 2011. – С. 3–7.

8. Кривов Г.О., Католіченко А.І. Літаки України / Г.О. Кривов, А.І. Католиченко // Колега: науково–популярний журнал для молоді. – 2001. – №1(1). – С. 11–14.

9. Матвєєв В.В. Маркетингове забезпечення інноваційної діяльності авіакомпанії / В.В. Матвєєв, О.А. Кирик // Проблеми системного підходу в економіці. Зб. наук. праць: Вип. 1. – К.: НАУ, 2012. [Електрон. ресурс] Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua/e–journals/PSPE/2012_1/Kirik_112.htm

10. Омельяненко С.Л. Тенденції і перспективи розвитку авіації України / С.Л. Омельяненко // Розвиток методів управління та господарювання на транспорті: зб. наук. пр. – Одеса: ОНМУ, 2001. – Вип. 11. – С. 101–106.

*УДК 658.14*

*М.Д. БІЛИК,*
*д.е.н., професор, Київський національний економічний університет ім. В. Гетьмана,*
*І.Л. КОТОВ,*
*студент, Київський національний економічний університет ім. В. Гетьмана*

# Фінансовий стан підприємства: теорія, методика, практика

*Досліджено теоретико–методичні підходи до оцінки фінансового стану підприємства. Критично оцінено можливі варіанти співвідношення власних та позикових коштів із врахуванням допустимого рівня фінансового ризику. Запропоновано напрями покращення фінансового стану підприємств.*

***Ключові слова:*** *фінансовий стан, методи оцінки, комплексний аналіз, оптимізація структури капіталу, напрями покращення, внутрішні резерви.*

*Исследованы теоретико–методические подходы к оценки финансового состояния предприятия. Критически оценены возможные варианты соотношения собственных и заемных средств с учетом допустимого уровня финансового риска. Предложены инновационные направления улучшения финансового состояния предприятий.*

***Ключевые слова:*** *финансовое состояние, методы оценки, комплексный анализ, оптимизация структуры капитала, направления улучшения, внутренние резервы.*

*The paper deals with theoretical and methodological approaches to the enterprise financial state evaluation. The work also provides the critical assessment of own and borrowed funds possible ratios taking into account the acceptable level of financial risk. The author suggests ways of financial state of enterprise improvement.*

***Keywords:*** *financial state, evaluation methods, comprehensive analysis, capital structure optimization, ways of improvement, inner reserves.*

***Постановка проблеми.*** В умовах ринкової економіки обґрунтованість та дієвість управлінських рішень безпосередньо залежить від об'єктивності інформації про фінансовий стан підприємства, що є можливим за умов його всебічного аналізу та оцінки. Нині значна кількість вітчизняних підприємств є збитковою, знаходиться в кризовому або передкризовому стані. Частина суб'єктів господарювання за прибуткової діяльності має незадовільну структуру капіталу та нестачу оборотних коштів. У зв'язку з цим необхідність діагностувати фінансовий стан навіть для успішних підприємств є пріоритетним завданням, що дозволить попередити розвиток негативних кризових явищ, забезпечити стратегічне управління фінансовою стійкістю, платоспроможністю, прибутковістю.

Актуальність теми дослідження зумовлена необхідністю всебічної оцінки фінансових показників підприємства для управлінських рішень по забезпеченню стійкості його розвитку в довгостроковій перспективі, розробки інноваційних напрямків покращення фінансового стану та обґрунтування способів використання внутрішніх резервів.

***Аналіз досліджень та публікацій з проблеми.*** Теоретичні та практичні аспекти аналізу і прогнозування фінансового стану підприємства глибоко досліджені у працях вітчизняних вчених: М. Білик, І. Бланка, Є. Бойко, А. Герасимовича, В. Забродського, В. Івахненка, М. Коробова, М. Кизими, Г. Крамаренко, Л. Лахтіонової, Л. Лігоненко, В. Мец, Є. Мниха, А. Пилипенко, М. Римар, Г. Савицької, В. Савчука, В. Сопко, О. Тарасенко, О. Терещенка, М. Чумаченка; зарубіжних фахівців: В. Артеменка, І. Балабанова, А. Белікова, М. Белендера, Т. Берднікової, Л. Бернстайна, У. Бівера, Є. Бріхгема, В. Хорна, О. Волкова, Г. Давидової, Л. Донцової, О. Зайцевої, Г. Кадикова, А. Ковальової, В. Ковальова, А. Кудінової, Е. Маркор'яна, Є. Негашева, А. Недосєкіна, фахівців із країн з ринковою економікою: Е. Альтмана, Е. Нікбахта, Р. Сайфуліна, Р. Таффлера, Е. Хелферта, Д. Чессера, А. Шеремета та інших.

Аналіз економічної літератури свідчить про наявність різних підходів до визначення сутності фінансового стану підприємств, методів, прийомів, обчислення показників оцінки фінансового стану підприємства та нормативних значень, шляхів його зміцнення в сучасних умовах

***Мета статті*** – дослідити теоретичні засади та методичні підходи оцінки фінансового стану підприємства, та визначити напрями щодо його поліпшення. Для дослідження вказаного першочерговим є з'ясування сутності поняття «фінансовий стан підприємства».

***Виклад основного матеріалу.*** Фінансовий стан – надзвичайно важлива характеристика підприємства, яка відображає результати господарської діяльності та визначає його фінансову спроможність. Результати аналізу фінансового стану дозволяють формувати відповідну фінансову політику та розробляти заходи, спрямовані на підвищення ефективності використання фінансових ресурсів суб'єктів господарювання. У науковій літературі неоднозначним є визначення самого поняття «фінансовий стан підприємства» (табл. 1).

Для узагальнення різних визначень, зроблених вченими–економістами щодо розуміння сутності поняття «фінансовий стан», варто розглянути основні аспекти неузгодження та невизначеності.

Так, Е.А. Маркар'ян та Г.П. Герасименко у книзі «Фінансовий аналіз» визначають лише на одну із характеристик – відповідний рівень показника ліквідності та не розкривають в повній мірі економічну сутність поняття «фінансовий стан».

 *© М.Д. БІЛИК, І.Л. КОТОВ, 2013*

**Таблиця 1. Визначення поняття «фінансовий стан підприємства» окремими науковцями**

| Автори | Тлумачення терміна |
|---|---|
| М.Д. Білик | Фінансовий стан підприємства – це реальна і потенційна фінансова спроможність підприємства забезпечити певний рівень фінансування поточної діяльності, саморозвитку та погашення зобов'язань перед підприємствами й державою [1, с. 122] |
| І.О. Бланк | Фінансовий стан підприємства – це рівень збалансованості окремих структурних елементів активів та капіталу підприємства, а також рівень ефективності їх використання [3] |
| І.С. Герасимов | Фінансовий стан являє собою сукупність показників, що відображають наявність, розміщення й використання фінансових ресурсів [4] |
| М. Я. Дем'яненко | Фінансовий стан – це комплексне поняття, що відображає якісну сторону його виробничої та фінансової діяльності та є результатом реалізації усіх елементів зовнішніх і внутрішніх фінансових відносин підприємства. Він характеризується системою показників, які відображають стан капіталу в процесі його кругообігу, здатність розраховуватись за своїми зобов'язаннями і забезпечувати ефективне фінансування виробничої діяльності на певний момент часу [17] |
| А.Г. Загородній, Г.Л. Вознюк, Т.С. Смовженко | Фінансовий стан – це стан економічного суб'єкта, що характеризується наявністю в нього фінансових ресурсів, забезпеченістю коштами, необхідними для господарської діяльності, підтримання нормального режиму праці та життя, здійснення грошових розрахунків з іншими економічними суб'єктами [7] |
| О.Ю. Клементьєва | Фінансовий стан – це складна система, що включає взаємопов'язані елементи (ефективність використання капіталу, ліквідність та платоспроможність, фінансова стійкість), які залежать від внутрішнього і зовнішнього середовища функціонування підприємства [8] |
| М.Я. Коробов | Фінансовий стан підприємства – це складна, інтегрована за багатьма показниками характеристика якості його діяльності. Фінансовий стан підприємства можна визначити як міру забезпеченості підприємства необхідними фінансовими ресурсами і ступінь раціональності їх розміщення для здійснення ефективної господарської діяльності та своєчасних грошових розрахунків за своїми зобов'язаннями [11] |
| Е.А. Маркар'ян, Г.П. Герасименко | Фінансовий стан підприємства – це сукупність показників, які відображають його спроможність погасити свої боргові зобов'язання [12] |
| Т.А. Обущак | Фінансовий стан підприємства – це сутнісна характеристика діяльності підприємства у певний період, що визначає реальну та потенційну можливість підприємства забезпечувати достатній рівень фінансування фінансово–господарської діяльності та здатності ефективно здійснювати цю діяльність у майбутньому [13, с. 11] |
| Г.В. Савицька | Фінансовий стан підприємства – це економічна категорія, яка відображає стан капіталу в процесі його кругообігу та спроможність суб'єкта до саморозвитку на фіксований момент часу [15] |

Досить звуженим, на наш погляд, є визначення поняття «фінансовий стан», знаходимо у А.І. Ковальова і В.П. Привалова. Вони розуміють фінансовий стан підприємства як сукупність показників, що відображають наявність, розміщення і використання фінансових ресурсів [9] Слід зауважити, що фінансовий стан підприємства – це не сукупність показників, за їхньою допомогою він лише кількісно вимірюється. Отже, автор вказує радше на інструментарій виміру фінансового стану підприємства, що є важливим для його оцінки.

Детальне дослідження в цьому плані свідчить, що низка авторів при визначенні поняття «фінансовий стан» першоознакою вважають його комплексність, що, на нашу думку, не є визначальним. Обгрунтованішим є трактування сутності даного поняття серед тих авторів, які підкреслюють відображення ним якісної сторони виробничої і фінансової діяльності, хоча з деякими відмінностями. Серед них можна виділити тлумачення М.Я. Дем'яненка, В.В. Осмоловського, М.Ф. Коробова та інших. Зокрема, найповніше визначення поняття «фінансовий стан підприємства» наведено у фінансовому словнику–довіднику за редакцією М.Я. Дем'яненка, де серед його характеристик на перший план виступає якісний бік діяльності підприємства [17].

Досить повне і широке є визначення сутності поняття «фінансовий стан», яке наводить М.Я. Коробов, зазначаючи, що фінансовий стан підприємства варто зазначати, як міру забезпеченості фінансовими ресурсами та ступінь раціоналізації їх розміщення [11].

Автор Г.В. Савицька вперше визначає фінансовий стан як економічну категорію і підкреслює, що ця категорія відображає стан капіталу у процесі його кругообігу та спроможність підприємства до саморозвитку саме на фіксований момент часу [15].

З огляду на поставлену мету, з якою проводять оцінку фінансового стану, окремі автори пропонують визначити його на коротко– та довгостроковий період. Так, В.В. Ковальов [10], а також В.М. Гриньова і В.О. Коюда [5] пропонують оцінювати фінансовий стан підприємств з погляду короткострокової та довгострокової перспектив. У першому випадку критеріями оцінки фінансового стану виступають ліквідність і платоспроможність підприємства, тобто спроможність його вчасно і в повному обсязі розрахуватися за короткостроковими зобов'язаннями. З позиції довгострокової перспективи «фінансовий стан підприємства» характеризується структурою джерел коштів, ступенем залежності підприємства від зовнішніх інвесторів і кредиторів. Автори підкреслюють, що не існує будь–яких єдиних нормативів співвідношення власного і залученого капіталу, але поширеною є думка, що частка власного капіталу має бути досить великою (не менше 60%). Фінансовий стан – це важлива характеристика економічної діяльності підприємства у зовнішньому середовищі. Він значною мірою визначає конкурентоспроможність підприємства, його потенціал у діловій співпраці, оцінює, якою мірою гаран–

товані економічні інтереси самого підприємства і його партнерів з фінансових та інших відносин. Цілі, з якими здійснюють аналіз та оцінку фінансового стану підприємства, будуть різними у них, кредиторів та інвесторів.

Якщо підприємство здійснює оцінку свого фінансового стану з метою виявлення резервів підвищення ліквідності, платоспроможності та прибутковості, розробки прогнозів фінансового стану на перспективу чи його оздоровлення, то кредитори та інвестори оцінюють фінансовий стан з метою мінімізації своїх ризиків [1, с. 122–123].

Важливою характеристикою фінансового стану підприємства є оцінка його платоспроможності, під якою прийнято розуміти спроможність підприємства розраховуватися за своїми зобов'язаннями. Платоспроможним є таке підприємство, активи якого перевищують зовнішні зобов'язання. Спроможність активів підприємства швидко трансформуватися в гроші називають ліквідністю. Висока спроможність такої трансформації дозволяє підприємству платити за своїми короткостроковими зобов'язаннями. Підприємство вважається ліквідним, якщо воно в змозі виконати свої короткострокові зобов'язання за умови реалізації поточних активів.

Слід наголосити, що теоретичні та методичні питання аналізу, що стосуються функціонування вітчизняних підприємств у сучасних умовах, доволі глибоко опрацьовані авторами, і водночас зростає актуальність питань, пов'язаних із вибором та уніфікацією системи фінансових показників оцінки фінансового стану підприємства, оскільки саме правильний їх вибір, враховуючи поставлену мету, дасть можливість всебічно і якісно оцінити діяльність підприємства.

Отже, дослідивши сутність поняття «фінансовий стан» та проаналізувавши різні погляди щодо його визначення, пропонується визначити концептуальні підходи щодо цього поняття:

• Фінансовий стан – це результат фінансово-господарської діяльності підприємства.

• Фінансовий стан – це поняття, сутність якого проявляється як у статистиці, тобто на певний момент часу, так і в динаміці, тобто в характеристиці діяльності підприємства у визначеному періоді.

• Фінансовий стан – поняття, яке характеризується не тільки такими складовими елементами, як платоспроможність і фінансова стійкість.

• Фінансовий стан – це міра забезпеченості підприємства необхідними фінансовими ресурсами і ступінь раціональності його розміщення.

Визначення основних положень сутності поняття «фінансовий стан» дає змогу сформулювати таке визначення: фінансовий стан підприємства – це сутнісна характеристика діяльності підприємства в певний період, що визначає реальну та потенційну можливість підприємства забезпечувати достатній рівень фінансування фінансово-господарської діяльності та здатність ефективно здійснювати її в майбутньому.

Критична оцінка фінансових показників, які представлені у спеціальній літературі, свідчить, що різні автори для аналізу фінансового стану підприємства використовують подібні групи, хоча ці групи можуть включати абсолютно різні коефіцієнти, і навпаки – аналогічні фінансові коефіцієнти згруповані у різні групи, що передбачають різні алгоритми розрахунків.

Комплексним набором показників, на нашу думку, характеризуються методики аналізу фінансового стану підприємства таких вчених-економістів, як В.Г. Артеменко, М.В. Белендир, А.І. Ковальов, І.О. Бланк, В.П. Привалов, А.Д. Шеремет. Серед згаданих вчених найповніший перелік фінансових показників запропонував саме І.О. Бланк [3]. Значний перелік аналітичних інструментів дає можливість формувати різноманітні методики, а відповідно й здійснювати аналіз з різним ступенем деталізації, залежно від мети аналізу фінансового стану підприємства.

Сформовані методики оцінки фінансового стану підприємств мають бути адаптовані відповідно до специфіки галузі економіки не стільки за набором коефіцієнтів, як за їхніми критеріальними значеннями. Так, зокрема, система показників представлена у підручнику «Фінанси підприємств» за редакцією професора А.М. Поддєрьогіна, хоча й нараховує значний перелік показників, проте не дає змоги характеризувати грошові потоки підприємства, оцінити можливість втрати платоспроможності чи її відновлення, відсутні також показники для оцінки якості дебіторської заборгованості [1, с. 125].

Слід підкреслити, що в науковій літературі часто поняття «аналіз фінансового стану», «діагностика фінансового стану» та «оцінка фінансового стану» ототожнюються. З даним підходом не можна погодитись, адже оцінці фінансового стану підприємства завжди передує аналіз за визначеною методикою та напрямками. Така ж думка простежується в дослідженні М.В. Панасюк. Автор підкреслює, що нині поняття «аналіз» і «діагностика» ототожнюються. Вони дійсно схожі, взаємопов'язані, але мають місце деякі відмінності. У зв'язку з цим пропонується таке визначення: діагностика – це повна система, яка включає методологічні основи економічного аналізу, господарського обліку, різноманітні концепції, підходи та механізми встановлення слабких сторін підприємства, тоді як аналіз передбачає розгляд, вивчення через розкладання, конкретизацію об'єкта на складові. Отже, аналіз – це більш вужче поняття ніж діагностика. Аналіз, зокрема фінансовий, є тим основним методологічним прийомом, на якому базується система фінансової діагностики підприємства. А також концепція діагностики на даному етапі розвитку економічних наук ще не знайшла свого належного відображення у літературі та не звернула уваги на себе видатних науковців, які б визначили її зміст [14, с. 201].

Виходячи із наших досліджень, що були зазначені раніше, варто зазначити, що методики, що нині запропоновані науковцями методики, мають певний ряд недоліків: дублювання показників, що характеризують один і той самий аспект, відсутність показників, за допомогою яких можна прогнозувати втрату платоспроможності, її відновлення, оцінювати ступінь простроченої дебіторської заборгованості й спромож-

ність підприємства її погасити, аналізувати рівень ліквідності активів і достатність чистих грошових потоків, тощо. Щодо запропонованих методик експрес–аналізу, то слід зауважити, що вони базуються на застосуванні дуже незначного переліку аналітичних коефіцієнтів, а тому зроблені висновки про фінансовий стан підприємства можуть бути не досить обґрунтованими. Майже всі методики не враховують у повній мірі показники, які характеризують грошові потоки підприємства, тоді як врахування реальних надходжень і витрат грошових ресурсів має бути одним із важливих, а радше пріоритетним завданням експрес–аналізу. Критична оцінка різних методик дає підстави для висновку, що потрібно визначити оптимальну кількість груп фінансових показників та ранжувати їх за значенням при оцінці фінансового стану підприємства. За рівнем значущості варто виділити такі групи показників: група показників першого рівня – оборотність активів; другого – рентабельність; третього – фінансової стійкості; четвертого – ліквідність підприємства. Крім вибору груп, необхідно обґрунтувати і перелік показників, що включатиме кожна з цих груп, з тим, аби врахувати ті недоліки, які нині мають місце.

Надзвичайно важливою є оцінка активів, що використовується для розрахунку окремих показників. Так, показники ліквідності і платоспроможності враховують дебіторську заборгованість, яка на прикладі вітчизняних підприємств не завжди є ліквідною, а досить часто виявляється сумнівною. Тому варто враховувати чисту дебіторську заборгованість (рядок 160 балансу).

Відомо, що в міжнародній практиці для оцінки фінансового стану підприємства широко використовують математичні моделі, за допомогою яких формують узагальнений показник фінансового стану підприємства – його інтегральну оцінку, серед яких заслуговують на увагу моделі Альтмана, Таффлера, Ліса, Чессера. Широке застосування згаданих моделей у зарубіжній практиці зумовлене такими перевагами: вони мають невелику кількість значущих показників, що забезпечує високу точність результатів за низької трудомісткості їх використання; моделі забезпечують інтегральну оцінку і дають можливість порівнювати різноманітні об'єкти; інформація для розрахунку усіх показників є доступною, бо відображається в основних формах фінансової звітності; існує можливість не лише оцінки фінансового стану, а й прогнозування банкрутства, оцінки зони ризику. Однак ці моделі показують правдиві результати лише в тих конкретних умовах, для яких вони розроблені. Використання таких моделей в Україні було б можливим за повної відповідності бухгалтерського обліку, показників фінансової звітності і показників міжнародній практиці та стабільній діяльності вітчизняних підприємств. У зв'язку з наявними відмінностями показники вітчизняних підприємств, введені в модель, повинні мати інші критеріальні значення. Адже величина цих коефіцієнтів істотно впливає на результати розрахунків і правильність висновків про фінансовий стан підприємства [1, с. 128].

Фінансовий стан підприємства визначається елементами його економічної діяльності: прибутковістю (рентабельністю) роботи підприємства; раціональністю розподілу прибутку, що залишається в розпорядженні підприємства після сплати податків і обов'язкових відрахувань; наявністю власних фінансових ресурсів не нижче мінімально необхідного рівня для організації виробничого процесу і процесу реалізації продукції; раціональним розміщенням основних і оборотних засобів (власних і позикових); платоспроможністю; ліквідністю.

Варто відзначити, що фінансовий стан підприємства є результатом усіх видів його діяльності: операційної, фінансової, інвестиційної. Саме тому при здійсненні оцінки необхідно комплексно підходити до розгляду показників та напрямків аналізу.

Отже, оцінка фінансового стану підприємства дозволяє сформувати інформацію стосовно того на якій стадії розвитку і діяльності знаходиться підприємство, які заходи необхідно здійснити для його подальшого успішного функціонування.

Крім того, аналіз й, відповідно, оцінку варто розглядати в часовому вимірі. Так, аналіз поточного фінансового стану дає змогу оцінити наслідки тих стратегічних рішень, які були прийняті і виконувалися в попередні роки, що дозволяє оцінити ефективність управління підприємством, виявити сильні і слабкі сторони діяльності підприємства, розробити методи стабілізації і розвитку [6].

До найпоширеніших методів і прийомів фінансового аналізу можемо віднести: методи читання й аналізу фінансової звітності; методи експертних оцінок; розробка системи показників; побудова аналітичних таблиць; порівняння; методи макроекономічного аналізу; традиційні методи економічної статистики; моделювання; методи фінансових обчислень та теорії прийняття рішень.

Використовуючи Методику проведення поглибленого аналізу фінансово–господарського стану неплатоспроможних підприємств та Методику інтегрального оцінювання інвестиційної привабливості підприємств та організацій, а також розробки вітчизняних і зарубіжних методик для аналізу фінансового стану підприємств, пріоритетними вважаємо такі напрями:

– аналіз динаміки та структури валюти балансу;
– аналіз фінансової стійкості;
– аналіз ліквідності активів підприємства та його платоспроможності;
– аналіз ділової активності підприємства;
– аналіз фінансово–економічних результатів.

Розроблені вітчизняними вченими узагальнені показники не позбавлені недоліків методичного плану. З огляду на це необхідно розробити такий методичний підхід, за якого інтегральна оцінка фінансового стану українських підприємств базувалася б на вітчизняних стандартах обліку і звітності, на поєднанні екстраполяційних і експортних методів; використовувала б інформаційну базу вітчизняних підприємств з урахуванням їхньої галузевої специфіки, що дало б змогу враховувати особливості їх діяльності [1, с. 128].

Єдиної методики аналізу фінансового стану підприємства не існує, оскільки автори пропонують різні підходи до визначення основних показників діяльності підприємств, що залежить від різноманітних факторів. Багато моделей непридатні для вітчизняних умов господарювання, тому що їх розроблено з використанням вибіркових сукупностей підприємств інших країн, а тому враховані параметри істотно відрізняються від наших. Недосконалість методів та методик оцінки фінансового стану підприємства – це не єдина проблема сьогодення. На сьогодні також існують складності проведення аналізу фінансового стану, що зумовлено нестабільністю економіки, кризовим станом, політичною невизначеністю.

На прикладі фінансової звітності підприємства, надамо йому умовну назву «Х», здійснено аналіз за визначеними напрямками. Комплексний фінансовий аналіз проведено на основі запропонованого нами ранжування фінансових показників та коефіцієнтів [2, с. 545–586].

Отже, сукупний ранг підприємства, як сума рангів окремих елементів сукупності цільових показників, становив 8. Для його приведення до інтервалу [–3; 3] абсолютне значення приведеного рангу розраховують за формулою:

$$Z = \alpha_A \sum_{i=1}^{n} \beta_i^F A_i + \alpha_L \sum_{i=1}^{n} \beta_i^L L_i + \alpha_R \sum_{i=1}^{n} \beta_i^R R_i + \alpha_Q \sum_{i=1}^{n} \beta_i^b B_i \text{ , (1)}$$

де $\alpha_1$ – коефіцієнти ваги напрямів дослідження;

$\beta_{ij}$ – коефіцієнти ваги цільових показників за окремими напрямами.

З умовою припущення про рівнозначність напрямів дослідження та цільових показників, формула (1) набуде такого вигляду:

$$Z = \frac{1}{4}\sum_{i=1}^{3}\frac{A_i}{3} + \frac{1}{4}\sum_{i=1}^{3}\frac{L_i}{3} + \frac{1}{4}\sum_{i=1}^{2}\frac{R_1}{2} + \frac{1}{4}\sum_{i=1}^{3}\frac{B_i}{3}. \quad (2)$$

Приведений ранг підприємства «Х» становитиме 0,542, що знаходиться у проміжку [0; 1]. Фінансовий стан підприємства ідентифікований як такий, що вищий від нормального, проте нижчий від достатнього рівня відповідно до визначених критеріїв комплексного фінансового аналізу [2]. За даними аналізу визначено, що основним напрямом подальшого розвитку фінансового потенціалу підприємства має стати підвищення рентабельності та оборотності капіталу, забезпечення поточної ліквідності.

Ефективність функціонування підприємства залежить від складу та структури його капіталу. Від співвідношення між власним і позиковим капіталом залежить результат діяльності підприємства та його стан у майбутньому. Формування найбільш прийнятної структури капіталу підприємства для його подальшої ефективної діяльності варто розпочати з обґрунтування того, за рахунок яких фінансових ресурсів буде сформовано капітал підприємства.

В економічній літературі мають місце різні думки щодо методики оптимізації структури капіталу та оптимального співвідношення між власним і позиковим капіталом. Вважаємо, що оптимальною є така структура капіталу (власного та позикового) при якому досягається максимальна ефективність діяльності підприємства. Відповідно основними завданнями оптимізації структури капіталу підприємства «Х» є: формування структури капіталу, що забезпечуватиме фінансово-економічну безпеку, з одного боку, та створення умов фінансування, за яких підприємство отримуватиме максимальну суму прибутку, – з іншого.

**Таблиця 2. Визначення рангу фінансових показників і коефіцієнтів**

| Цільові показники | Код показника | Розрахункове значення | Інтервали для ранжування та порядок їх рангу | | | | Ранг цільового показника |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | | | –3 | 0 | 1 | 3 | |
| Валюта балансу, тис. грн. | $A_1$ | 41659,0 | < 10 000 | [10 000; 14 999] | [15 000; 20 000] | > 20 000 | 3 |
| Знос основних засобів, % | $A_2$ | 49 | > 50 | [34; 50] | [25; 33] | < 25 | 0 |
| Оновлення основних засобів, % | $A_3$ | 8,5 | < 1 | [1; 4,9] | [5; 10] | > 10 | 1 |
| Усього за напрямом «Майновий стан» | $A$ | | | | | | 4 |
| Абсолютна ліквідність (платоспроможність) | $L_1$ | 0,11 | < 0,1 | [0,1; 0,2] | [0,2; 0,35] | > 0,35 | 0 |
| Загальна ліквідність | $L_2$ | 2,26 | < 1 | [1; 1,24] | [1,25; 2] | > 2 | 3 |
| Фінансова незалежність, % | $L_3$ | 0,80 | < 0,1 | [0,1; 0,39] | [0,4; 0,6] | > 0,6 | 3 |
| Усього за напрямом «Ліквідність та платоспроможність» | $L$ | | | | | | 6 |
| Рентабельність основної діяльності, % | $R_1$ | 1,78 | < 0 | [0; 10] | [11; 25] | > 25 | 0 |
| Рентабельність власного капіталу, % | $R_2$ | 3,27 | < 5 | [5; 24] | [25; 50] | > 50 | –3 |
| Усього за напрямом «Рентабельність» | $R$ | | | | | | –3 |
| Оборотність оборотних засобів | $B_1$ | 4,2 | < 3 | [3; 10] | [11; 25] | > 22 | 0 |
| Оборотність виробничих запасів | $B_2$ | 5,52 | < 5 | [5; 15] | [16; 30] | > 30 | 0 |
| Оборотність дебіторської заборгованості | $B_3$ | 21,34 | < 5 | [5; 10] | [11; 25] | > 25 | 1 |
| Усього за напрямом «Ділова активність | $B$ | | | | | | 1 |
| Сукупний ранг підприємства | | | | | | | 8 |

*Розраховано авторами.*

За даними американських джерел, коефіцієнт автономії коливається від 48% до 30%. Ми поділяємо точку зору Н.І. Передерієнко, що не існує єдиної оптимальної структури капіталу не тільки для різних підприємств, а й для одного підприємства на різних стадіях його розвитку. Автор зазначає, що структура капіталу не є сталою, вона може змінюватися у відповідь на зміну умов виробництва і реалізації [10, с. 184].

Вважаємо, що оптимальною є така структура капіталу (власного та позикового), при якому досягається максимальна ефективність діяльності підприємства. Відповідно основними завданнями оптимізації структури капіталу підприємства «Х» є: формування структури капіталу, що забезпечуватиме фінансово-економічну безпеку, з одного, та створення умов фінансування, за яких підприємство отримуватиме максимальну суму прибутку, – з іншого.

Саме тому метод оптимізації структури капіталу за критерієм максимізації рівня прогнозованої фінансової рентабельності, що передбачає використання механізму фінансового левериджу, є найбільш доцільним.

Для того щоб досягти ефективності використання позикових коштів підприємства, необхідно використати ефект фінансового важеля (фінансовий леверидж), що визначається таким чином:

$$ЕФВ = (1 - C_{пп}) \cdot (ЕР - СРСП) \cdot \frac{ПК}{ВК}, \qquad (3)$$

де $C_{пп}$ – ставка податку на прибуток;

*ЕР* – економічна рентабельність активів;

*СРСП* – середня процентна ставка по кредитах;

(*ПК / ВК*) – відношення позикових коштів до власного капіталу (плече фінансового важеля) – характеризує активність використання позикових коштів, структуру капіталу.

Ефект фінансового важелю (левериджу) визначає відсоток збільшення прибутковості власного капіталу за рахунок залучення позикових коштів в обіг. На практиці структура капіталу підприємств значною мірою залежить від виду виробництва, до якої вони належать, форми організації бізнесу, а також від низки інших специфічних факторів. Розрахувати оптимальну структуру капіталу для всієї сукупності підприємств неможливо, оскільки вона залежить від специфічних умов діяльності.

Для аналізу можливих варіантів структури капіталу підприємства за допомогою регресійного аналізу було розраховано залежність обсягу валового прибутку від зміни обсягу позикового капіталу підприємства. Розмір активів прийнято за незмінну величину.

Щоб фінансовий важіль одночасно позитивно впливав і на рентабельність власного капіталу, і на фінансову стійкість, необхідним є компромісне значення співвідношення дохідність й платоспроможність (фінансовий ризик). Оптимальною структурою капіталу для підприємства «Х» вважаємо співвідношення власного та позикового капіталу 50 / 50, адже забезпечує позитивне значення диференціалу та ефекту фінансового важеля (левериджу); рівень фінансової стійкості при цьому знаходитиметься на допустимому рівні. Збільшення позикового капіталу варто здійснювати за рахунок залучення довгострокового капіталу, що спрямовуватиметься на покриття довгострокових активів та стратегічний розвиток підприємства.

Залежно від результатів діагностики (виявлення слабких місць та внутрішніх резервів) можливі такі інноваційні напрями поліпшення:

1. Реструктуризація активів (можливими способами є використання лізингу, факторингу, форфейтингу, обліку векселів; сукупність заходів, пов'язаних зі зміною структури та складу активів балансу, перетворення в грошову форму наявних матеріальних та фінансових активів підприємства). Особливу увагу необхідно звернути на приховані резерви. Приховані резерви – частина капіталу, що ніяк не відображена в балансі. Розмір прихованих резервів балансу дорівнює різниці між балансовою вартістю окремих майнових об'єктів підприємства та їх реальною вартістю.

2. Підвищення фінансової стійкості (наприклад, через дотримання «золотого» правила балансу, за якого досягається паралельність строків мобілізації і використання фінансових ресурсів; за допомогою вигідного розміщення тимчасово вільних коштів тощо).

3. Мобілізація внутрішніх резервів підвищення результативності (зростання продуктивності праці; управління витратами; ефективне використання оборотних та необоротних активів; оптимізація складу та структури капіталу та продуктового портфелю; використання системи контролінгу; вдосконалення системи управління підприємством).

4. Управління прибутком, що передбачає збільшення його розміру та ефективне використання (збільшення обсягу ви-

**Таблиця 3. Обґрунтування структури капіталу методом розрахунку ефекту фінансового важеля**

| Показники | Співвідношення позикового та власного капіталу | | | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | 90/10 | 80/20 | 70/30 | 60/40 | 50/50 | 40/60 | 30/70 | 20/80 | 10/90 |
| Валовий прибуток, млн. грн. | 5,872 | 5,714 | 5,538 | 5,341 | 5,113 | 4,845 | 4,511 | 4,175 | 3,669 |
| Активи, млн. грн. | 41,659 | 41,659 | 41,659 | 41,659 | 41,659 | 41,659 | 41,659 | 41,659 | 41,659 |
| Власний капітал, млн. грн. | 4,165 | 8,331 | 12,497 | 16,663 | 20,829 | 24,995 | 29,161 | 33,485 | 37,493 |
| Позиковий капітал, млн. грн. | 37,493 | 33,327 | 29,161 | 24,995 | 20,829 | 16,663 | 12,497 | 9,174 | 4,165 |
| Ставка податку на прибуток, % | 0,19 | 0,19 | 0,19 | 0,19 | 0,19 | 0,19 | 0,19 | 0,19 | 0,19 |
| Плече фінансового важеля | 9,000 | 4,000 | 2,333 | 1,500 | 1,000 | 0,667 | 0,429 | 0,274 | 0,111 |
| Диференціал фінансового важеля | 0,021 | 0,017 | 0,013 | 0,008 | 0,003 | –0,004 | –0,012 | –0,020 | –0,032 |
| Ефект фінансового важеля (левериджу) | 0,153 | 0,056 | 0,024 | 0,010 | 0,002 | –0,002 | –0,004 | –0,004 | –0,003 |

*Розраховано авторами.*

пуску продукції; зниження собівартості та невиробничих витрат; обґрунтування оптимальної структури виробництва й реалізації; активізація інвестиційно–інноваційної діяльності).

5. Оптимізація структури розміщення оборотного капіталу, що пов'язане зі зменшенням частки низьколіквідних оборотних засобів (нормування виробничих запасів; визначення оптимальної величини й структури сировини та матеріалів, незавершеного виробництва, готової продукції на основі контролінгу матеріальних потоків).

6. Управління прибутком, що передбачає збільшення його розміру та ефективне використання (збільшення обсягу випуску продукції; зниження собівартості та невиробничих витрат; обґрунтування оптимальної структури виробництва й реалізації; активізація інвестиційно–інноваційної діяльності; ефективна дивідендна політика).

7. Збільшення вхідних та зменшення вихідних грошових потоків. Підвищення розмірів вхідних грошових потоків можливе за рахунок збільшення виручки від реалізації, продажу частини основних засобів, рефінансування дебіторської заборгованості, скорочення вихідних грошових потоків можливе за рахунок: зниження витрат, які відносяться на собівартість продукції, зниження витрат, які покривають за рахунок прибутку.

Важливо, щоб усі заходи для вдосконалення фінансового стану сприяли досягненню найважливіших цілей розвитку підприємства, позитивно впливали на фінансову, інвестиційну та операційну діяльність в довгостроковому періоді.

**Висновки**

Критична оцінка трактування сутності фінансового стану підприємства та методичних підходів до його аналізу й оцінки свідчить про:

• Потребу уніфікації трактування поняття «фінансовий стан підприємства» та удосконалення методичних підходів щодо здійснення різних видів аналізу.

• Необхідність уточнення стійкості фінансового стану підприємства, що, на нашу думку, слід представляти як ступінь забезпеченості його необхідними фінансовими ресурсами для здійснення ефективної господарської діяльності й своєчасного здійснення платежів за своїми зобов'язаннями, що характеризується відповідними результатами від операційної, фінансової, інвестиційної діяльностей.

• Важливим напрямом забезпечення стійкого фінансового стану є обґрунтування ефективної структури капіталу. Подальші ж дослідження в цій сфері мають бути спрямовані на побудову моделі управління фінансовим станом.

**Список використаних джерел**

1. Білик М.Д. Сутність і оцінка фінансового стану підприємств // Фінанси України. – 2005. – №3. – С. 117–128.

2. Білик М.Д. Фінансовий аналіз: Навч. посіб. / М.Д.Білик, О.В. Павловська, Н.М. Притуляк, Н.Ю. Невмержицька. – К.: КНЕУ, 2005. – 592 с.

3. Бланк И.А. Финансовый менеджмент: Учебный курс / И.А. Бланк. – К.: Ника–Центр, 2002. – 220 с.

4. Герасимов И.С. Значение финансового анализа для успешного развития предприятия // ВЕСТНИК ФГУП НПО им. С.А. Лавочкина / И.С. Герасимов, В.М. Романов, Д.Э. Ярёменко. – №1. – 2010. – С. 79–84.

5. Гриньова В.М., Коюда В.О. Фінанси підприємств. «Знання» – «Прес». – 2004. – С. 269.

6. Данильчук І.В. Сутність фінансового стану підприємства та пошук управлінських рішень щодо забезпечення його ефективності / І.В. Данильчук // Економічний вісник університету: Збірник наукових праць. – 2011. – №17/2.

7. Загородній А.Г. Фінансовий словник: – 3–те вид., випр. та доп. / А.Г. Загородній, Г.Л. Вознюк, Т.С. Смовженко. – К.: Знання, 2000. – 587 с.

8. Клементьєва О.Ю. Фінансовий стан підприємства та його прогнозування: автореф. дис... канд. екон. наук / О.Ю. Клементьєва; Держ. вищ. навч. закл. «Київ. нац. екон. ун–т ім. В. Гетьмана». – К., 2008. – 20 с. – укр.

9. Ковалев А.И., Привалов В.П. Анализ хозяйственного состояния предприятия. – Изд. – 3–е, исправл., доп. – М.: Центр економики и маркетинга. – 1999. – С. 3.

10. Ковалев В.В. Финансовый анализ. Управление капиталом. Выбор инвестиций. Анализ отчетности. – 2–е изд., перераб. и доп. – М.: Финансы и статистика. – 1998. – С. 37.

11. Коробов М.Я. Фінансово–економічний аналіз діяльності підприємств: Навч. посіб. – 2–ге вид. стер. – Київ: т–во «Знання» 2001. – 378 с.

12. Маркар'ян Е.А., Герасименко Г.П. Фінансовий аналіз. – М. – 1997.

13. Обущак Т.А. Сутність фінансового стану підприємства / Т.А. Обущак // Актуал. пробл. економіки. – 2007. – №9. – С. 92–100.

14. Панасюк М.В. Теоретичні засади фінансової діагностики / М.В. Панасюк // Формування ринкових відносин в Україні. – 2013. – №3. – С. 199–204.

15. Савицкая Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия. – Мн.: Новое знание, 2002. – 704 с.

16. Фінанси підприємств. Підручник / А.М. Поддєрьогін, М.Д. Білик, Л.Д. Буряк та ін.; Кер. кол. авт. і наук. ред. проф. А.М. Поддєрьогін. – 6–те вид., перероб. та допов. – К.: КНЕУ, 2006. – 552 с.

17. Фінансовий словник–довідник / Дем'яненко М.Я. Лузан Ю.Я., Саблук П.Т., Скупий В.М. та ін.; за ред. Дем'яненка М.Я. – К.: ІАЕУАН. – 2003. – С. 507.

*В.П. МАРТИНЕНКО,*
*д.е.н., професор, Національний університет харчових технологій,*
*І.С. БАТРАК,*
*студентка магістратури, Національний університет харчових технологій*

# Система участі працівників у прибутках як один із методів фінансового стимулювання персоналу підприємства

*У статті розглянуто систему участі працівників у прибутках як один із методів фінансового стимулювання персоналу підприємства з урахуванням закордонного досвіду участі працівників у прибутку організації. Виявлено проблеми застосування цієї моделі в умовах економіки України.*

***Ключові слова:*** *підприємство, мотивація, система участі працівників у прибутках, фінансове стимулювання, оплата праці, доходи.*

*В статье рассмотрена система участия работников в прибылях как один из методов финансового стимулирования персонала предприятия с учетом зарубежного опыта участия работников в прибыли организации. Выявлены проблемы использования этой модели в условиях экономики Украины.*

***Ключевые слова:*** *предприятие, мотивация, система участия работников в прибылях, финансовое стимулирование, оплата труда, доходы.*

*In article the system of participation of workers in profits as one of methods of financial stimulation personnel of enterprise taking into account foreign experience of participation of workers in organization is considered. The problems of this model's usage under the conditions of Ukrainian economy are suggested.*

***Keywords:*** *enterprise, motivation, the system of participation of workers in profits, financial stimulation, wages, income.*

***Постановка проблеми.*** У сучасних умовах господарювання підприємств одним із найважливіших факторів успішної діяльності є матеріальна зацікавленість працівників, яка найчастіше зумовлюється рівнем мотивації персоналу з боку менеджменту підприємства. Система мотивації праці має бути спрямована на зростання доходів і прибутку підприємства. Водночас підприємство має право заохочувати окремих працівників підприємства, що дає змогу підсилити диференціацію в оплаті праці. Великого значення для стимулювання праці персоналу набуває його участь у прибутках, тобто розподілі певної частини прибутку підприємства між працівниками. Тому дослідження системи участі працівників у прибутках як одного з методів фінансового стимулювання персоналу підприємства є досить актуальним і являє собою важливу науково-практичну проблему.

***Аналіз досліджень та публікацій з проблеми.*** Питаннями участі працівників у прибутках підприємств займалися такі вчені, як Д. Нуті, В. Барлет, М. Юваліс, Х. Нутзінгер, Дж. Кабле, Б. Ворд, Дж. Ванек та ін. Серед українських економістів цю проблему розглядали Д. Богиня, Н. Лук'янченко, Е. Лібанова, В. Данюк, Т. Кір'ян, А. Колот, О. Грішнова, В. Петюх, Ф. Хміль та ін. Проте аналіз вітчизняної наукової літератури свідчить про відсутність комплексного аналітичного дослідження окремих особливостей та проблем функціонування системи участі працівників у прибутках в умовах національної економіки України.

***Метою статті*** є вдосконалення системи участі працівників у прибутках підприємства в умовах інтеграції та глобалізації національної економіки України.

***Виклад основного матеріалу.*** Поширення систем участі працівників у прибутках підприємства свідчить про позитивні зміни у розподілі новоствореного продукту на користь найманих працівників. Концепція «економіки участі» виникла в середині 80-х років із появою робіт М. Вейцмана. Історія її розвитку почалася зі спроб удосконалення системи стимулювання найманих працівників з метою посилення їх мотивації до покращення загальних результатів фінансово-господарської діяльності підприємства. Для цього обґрунтувалась можливість виплат з прибутку підприємства тим працівникам, чий внесок у загальні результати діяльності підприємства був найбільш вагомий і очевидний. Проте використання систем участі в прибутках створює у працівника зацікавленість в ефективній роботі у даний момент часу і не змушує задуматися про довгострокові перспективи розвитку підприємства [5].

Поширення різних форм участі працівників у прибутках обумовлено тим, що найдосконаліші системи індивідуальної або колективної оплати праці не завжди здатні забезпечити зацікавленість працівників у стабільно високих загальних результатах діяльності підприємства. Справедливий, чіткий і зрозумілий для всіх розподіл частини прибутку між власниками, адміністрацією, фахівцями, службовцями та робітниками все більше стає основою не тільки належного соціально-психологічного клімату, а й подальшого розвитку організації. Додаткові виплати з прибутків залежать від багатьох обставин, зокрема від рівня витрат на виробництво і цін, конкурентних позицій і фінансової ситуації підприємства тощо. Їхні розміри визначаються окремою угодою, що укладається між відповідними сторонами в рамках проведення колективних переговорів на підприємстві, зазвичай під час укладення тарифних угод [2].

*© В.П. МАРТИНЕНКО, І.С. БАТРАК, 2013*

Однією з важливих проблем на ринку праці в Україні є недостатня зацікавленість або незацікавленість взагалі працівників у результатах діяльності підприємства, на якому вони працюють. Тому для ефективного стимулювання працівників підприємства необхідно розглядати можливості впровадження окремих систем участі персоналу у прибутках підприємства.

Суть гнучкої системи оплати праці «Участь в прибутках» в тому, що за рахунок заздалегідь встановленої частки прибутку формуються преміальний фонд, з якого працівники отримують регулярні виплати.

Важливою проблемою є розподіл прибутку між сумами, які направляються на забезпечення системи участі в прибутках і на розвиток виробництва. Малі суми, які відраховуються адміністрацією на розподіл між працівниками, можуть виявитися недостатніми для того, щоб вони відчували себе реально користувачами прибутку організації. Виплати ж великих сум скорочують витрати на розвиток виробництва, що підриває перспективність розвитку організації і загрожує обернутися економічними труднощами в недалекому майбутньому. Тому дуже важливо правильно розподіляти кошти між відтворенням і системами участі в прибутках [3].

Особливість системи участі в прибутках полягає і в тому, що ефект від її застосування позначається не відразу, а через кілька років після впровадження. Це можна пояснити психологічною дією звикання, згідно з яким максимальний ефект від прийнятого або неприйнятого впливу досягається з часом.

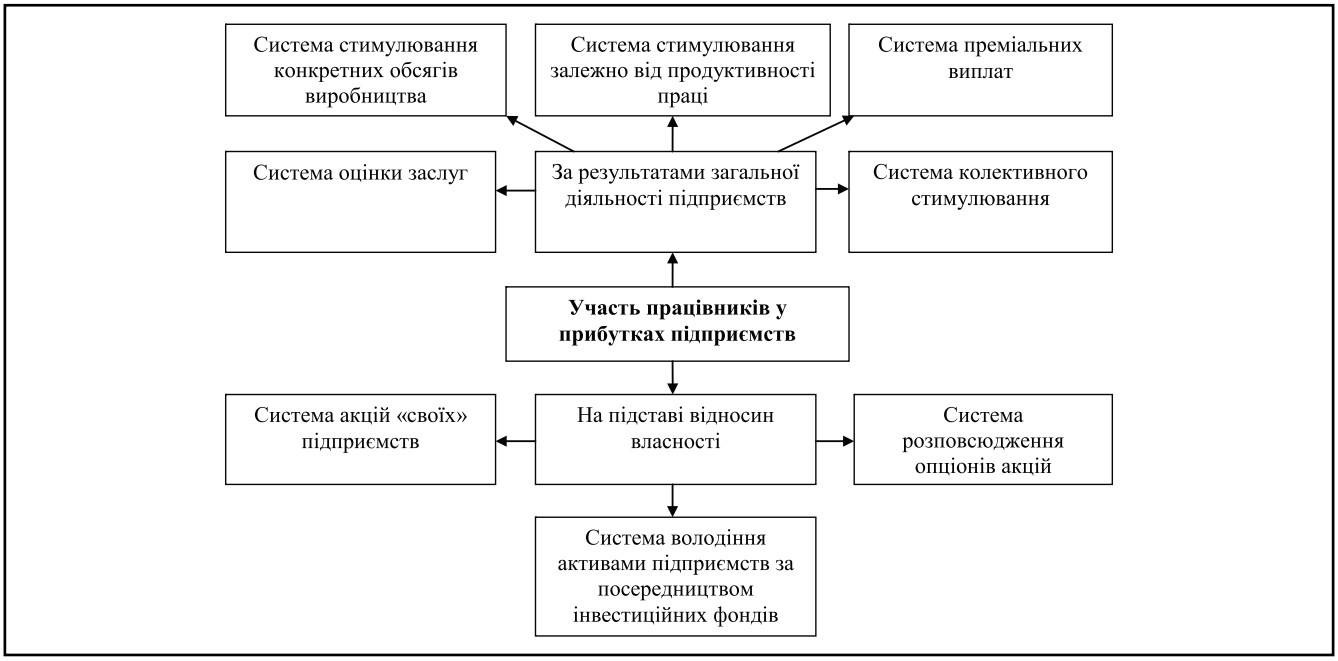
Конструюючи ту чи іншу систему участі, яка базується на показникові прибутку, слід ураховувати труднощі щодо визначення безпосереднього зв'язку між зростанням прибутку і внеском конкретного працівника. Ось чому часто впроваджуються системи мотивації, що зв'язуються з результатами власне виробничої діяльності (економія ресурсів, зростання обсягу продажів тощо). Тому системи участі у прибутках трансформуються в системи участі в результатах діяльності.

Системи участі в прибутках залежно від показників та засобів мотивації класифікуються за результатами загальної діяльності підприємств та на підставі відносин власності (див. рис.).

Система оцінки заслуг передбачає оцінювання зусиль та поведінки працівника за низкою факторів. Для кожного фактора визначається система балів, а для розрахунків оцінки встановлюються відповідні норми. Періодично розраховується показник ефективності діяльності працівника, а підсумкові результати показують відповідний рівень додаткової заробітної плати.

Систему стимулювання конкретних обсягів продукції найуспішніше можна застосувати в тих структурах, які мають завершений виробничий цикл. Такі структури мають власний бюджет, що є пропорційним обсягу продажу продукції. Таким чином персонал встановлює для себе прямий зв'язок між ефективністю праці підприємства на ринку, тобто його процвітанням, прибутковістю.

Система розподілу прибутку, зумовленого зростанням продуктивності праці, проектують у такий спосіб, щоб зменшити питомі витрати через заохочування до більш високої результативності праці без підвищення постійних витрат. Ця система базується на визначенні «загального коефіцієнта». Останній розраховують як співвідношення сукупних витрат на робочу силу та обсягу продукції, що реалізується. Це співвідношення, котре є стабільним на підприємствах, наприклад, більшості галузей обробної промисловості, береться за базовий рівень коефіцієнта. Використовуючи цей базовий коефіцієнт і враховуючи обсяг продукції, що реалізується за конкретний період, знаходять припустимі витрати на робочу силу. Потім ці витрати порівнюють із фактичною за-




**Класифікація систем участі у прибутках працівників підприємств [4]**

робітною платою. Якщо фактичні витрати нижчі за припустимі, виплачують премію персоналу на рівні 40–75 % від отриманої економії (зростання прибутку) [1].

Що стосується систем преміальних виплат, то розмір премій має ув'язуватися не з рівнем основної заробітної плати, а з конкретним прогресом у діяльності підприємства та більш–менш точним виявленням внеску кожного працівника в загальну справу.

Системи колективного стимулювання застосовуються, як правило, тоді, коли заохочення працівників через їхню участь у прибутках стає можливим тільки на груповій основі. При цьому груповий бонус у більшості випадків розподіляється в тій же пропорції, що й основна заробітна плата. Перевага такого підходу (при певних недоліках) полягає в тому, що за скрутних обставин у групі гарантується відносно справедливий розподіл обсягу робіт.

Більш стійка зацікавленість працівників у діяльності підприємств, особливо в оновленні виробництва, забезпечується через їх участь у власності, що реалізується в основному через надання працівникам акцій «своїх» підприємств.

Економічний стимул до використовування системи участі у власності полягає в необхідності пов'язати інтереси власника підприємства та персоналу підприємства. Адже якщо працівник одержує лише заробітну плату, то його інтереси співпадатимуть тільки з короткостроковими інтересами функціонування підприємства. Тож поки найманий працівник не матиме ніякого відношення до власності підприємства, не буде і об'єктивних передумов і реальної економічної бази для збігу його довгострокових інтересів з інтересами підприємства.

Так, якщо члени трудового колективу не є співвласниками капіталу, а лише беруть участь у формуванні прибутків і мають право голосу при розподілі прибутку, виникає реальна загроза виплати з прибутку більше коштів, аніж це дозволяють перспективи розвитку виробництва. Тому необхідно, щоб кожний працівник був зацікавлений у реалізації стратегічних планів розвитку підприємства, щоб довгострокові інтереси найманого працівника і фірми співпадали. До кожного працівника необхідно довести розуміння реального зв'язку між вкладенням засобів в розвиток виробництва і перспективами отримання доходів від них.

Системи участі в прибутках мають свої особливості в різних країнах світу, що обумовлене історією розвитку економіки, менталітетом людей тієї або іншої країни, традиціями і звичаями трудового життя. Загальним для всіх є одне – розподіл між підприємством і найманими працівниками додаткового прибутку.

Участь у прибутках широко розповсюджена, зокрема, в Японії. Саме вона слугує однією з причин високого рівня трудової мотивації працівників та конкурентоспроможності виробленої продукції. Окрім щомісячних премій найманим працівникам більшості підприємств виплачується двічі на рік із прибутку бонус. У середньому він становить більш як чверть заробітку, а в сприятливі для підприємства роки сягає шестимісячної основної заробітної плати працівника [5].

Оскільки в більшості країн виплати з прибутку повністю або частково «заморожуються» на певний термін, зокрема у Швеції на п'ять років, держава надає підприємствам податкові пільги на суми даних виплат. Тому плани і програми участі в прибутках реєструються податковим відомством.

Тобто власники підприємств зацікавленні у використані систем участі не тільки з причин ефекту їх потужної стимулюючої дії, а й через підтримку з боку держави, яка забезпечується звільненням від оподаткування сум участі у прибутках. Так держава стимулює підприємців до поширення даної системи. В одних країнах система участі застосовується власниками добровільно, або під тиском профспілок, в інших – обов'язково, у відповідності до чинного законодавства.

У Франції система участі набула законодавчої чинності з 1967 року і є обов'язковою для всіх приватних підприємств із кількістю працюючих більше 100 чоловік. Важливо те, що в країні законодавчо регламентується і контролюється перерозподіл прибутків на користь найманих працівників, державні органи регулюють розподіл прибутків пропорційно затратам праці і капіталу. Здійснено крок уперед від придбання «робочої сили» до розподілу доданої вартості між основними її чинниками – працею і капіталом.

У США відповідно до законодавства підприємства, що застосовують у себе програми участі в прибутках, мають значні податкові пільги. При цьому витрати державного бюджету перекриваються податковими надходженнями від підприємств, що працюють ефективніше. Зокрема, на початку 90–х років система участі в прибутках охоплювала 22% усіх працюючих американців. Дана система, уже в той час, була поширена більш ніж у 15% компаній. Найчастіше вона функціонує у вигляді «відстрочених виплат», які стають джерелом пенсійних фондів [5].

У Великобританії в системі матеріального стимулювання персоналу відбулися значні зміни, зокрема, урядом прийнято закон, що одержав назву «Грінпейпа». На підставі цього закону замість діючої раніше системи матеріального стимулювання праці, на основі фіксованих тарифних ставок, була введена система заохочень, відповідно до якої змінна частина оплати праці ставиться в залежність від величини одержаного компанією прибутку. При цьому постійна частина заробітної плати зафіксована на досить низькому рівні. В даний час у Великобританії існують дві модифіковані системи матеріального стимулювання, що залежать від прибутку: грошова і акціонерна, що припускає часткову оплату праці у вигляді акцій [6].

На підприємствах Швеції найбільш поширеним є матеріальне стимулювання працівників за допомогою залучення їх до участі у прибутках, заснованого на положенні про нарахування податків. Дане положення передбачає два шляхи преміювання:

1) працівникам щорічно нараховуються преміальні кошти, які розглядаються як частина їх доходів і обкладаються податком на дохід;

2) преміальні кошти переводяться на банківський рахунок працівників, проте не раніше ніж через п'ять років із моменту їх нарахування [5].

Більшість шведських компаній віддають перевагу системі відстрочених винагород, через те, що в даному випадку відбувається зниження податку на 10%. Дана система стимулювання забезпечує зацікавленість співробітників в успішній діяльності підприємства і дає можливість розширити виробництво за рахунок коштів кредитного фонду, що створюється підприємством за рахунок відстрочених премій.

Однак варто відмітити, що системи участі у прибутках мають суттєвий недолік, адже підприємець може збільшувати прибутки за рахунок зменшення заробітної плати і при цьому виглядатиме досить «благородно», дозволяючи працівникам претендувати на частку прибутку, яка в дійсності може бути значно меншою за «урізану» заробітну плату. Тобто системи участі у прибутках хоча і відіграють значну стимулюючу роль і відповідно сприяють зростанню продуктивності праці, але не вирішують проблему ефективного та справедливого розподілу новоствореного продукту.

До того ж системи участі в прибутках мають свою специфіку використання. Зокрема, вони забезпечують високий економічний і соціальний ефект лише в тих випадках, коли працівники мають в своєму розпорядженні своєчасну і точну інформацію про діяльність підприємства і розуміють, що системи участі в прибутках діють тільки при реально одержуваному прибутку.

В Україні програми участі в прибутках ще не отримали достатньо широкого поширення, що в значній мірі пояснюється тим, що для українського підприємця оптимальним є прибуток, який відповідає нульовому показнику, оскільки усуває необхідність сплачувати податок на прибуток, а особистий дохід підприємця прикривається витратними статтями балансу підприємства. В Україні форма податкових пільг при використанні системи участі працівників у прибутках наразі є відсутньою.

**Висновки**

Таким чином, у результаті проведених досліджень нами визначено, що на нинішньому етапі найбільш прийнятним для України є поєднання і доповнення вітчизняного і зарубіжного досвіду в сфері розподілу частини чистого прибутку підприємств із метою удосконалення системи участі працівників у прибутках як форми матеріального стимулювання. На нашу думку, в нашій державі слід прийняти до уваги світовий досвід США, де відповідно до законодавства підприємства, що застосовують у себе програми участі в прибутках, мають значні податкові пільги. Для України впровадження такого досвіду зарубіжних країн у системі участі працівників у прибутках підприємства мало б подвійне значення: матеріальне стимулювання працівників доповнювалося б впевненістю їх у майбутньому, зокрема у стабільності доходів у пенсійному віці та підвищенні життєвого рівня людей пенсійного віку.

Використання такої системи участі працівників у прибутках дасть змогу значно підвищити мотиваційний елемент для усіх працівників. Це забезпечить підвищення результатів діяльності підприємства, а отже, збільшення прибутку, який, своєю чергою, створює базу економічного розвитку держави в цілому.

**Список використаних джерел**

1. Гриньова В.М., Шульга Г.Ю. Економіка праці та соціально–трудові відносини: Навч. посіб. – К.: Знання, 2010. – 310 с.

2. Єськов О.Л. Система мотивації персоналу, орієнтована на цілі та результати його роботи / О.Л. Єськов, Н.Д. Дарченко // Вісник Хмельницького національного університету. – 2010. – №2. – Т. 1. – С. 194–198.

3. Збрицька Т.П. Система участі працівників у прибутках як один з методів мотивації / Т.П. Збрицька // Вісник Національного технічного університету «Харківський політехнічний інститут». – 2012. – №15. – С. 104–108.

4. Калина А.В. Организация и оплата труда в условиях рынка (аспект эффективности) / А.В. Калина. – К.: МАУП, 2005. – 367 с.

5. Самолюк Н.М. Аналіз зарубіжного досвіду оплати праці й участі найманих працівників у результатах діяльності підприємств / Вісник Національного університету водного господарства та природокористування. – 2009. – №3. – С. 86–92.

6. Харченко Т.М. Матеріальне стимулювання персоналу як складова розвитку підприємств / Т.М. Харченко // Вісник Хмельницького національного університету. – 2010. – №3. – С. 129–131.

*З.С. ВАРНАЛІЙ,*
*д.е.н., професор, Київський національний університет ім. Т. Шевченка,*
*М.Я. ЛОТОЦЬКИЙ,*
*здобувач, Національний університет Державної податкової служби України*

# Взаємозв'язок капіталізації та фінансової безпеки підприємств

*У статті виокремлено базові характеристики фінансової безпеки підприємств; проаналізовано теорії визначення фінансових інтересів та основної мети діяльності підприємств, на основі чого розкрите питання взаємозв'язку капіталізації підприємств та їх фінансової безпеки.*


© З.С. ВАРНАЛІЙ, М.Я. ЛОТОЦЬКИЙ, 2013

***Ключові слова:*** *фінансова безпека підприємств, капіталізація підприємств, вартість капіталу, розподіл фінансових ресурсів, ліквідність, платоспроможність, кредитоспроможність.*

*В статье выделены базовые характеристики финансовой безопасности предприятий; проанализированы теории определения финансовых интересов и основной цели деятельности предприятий, на основе чего раскрыты вопросы взаимосвязи капитализации предприятий и их финансовой безопасности.*

***Ключевые слова:*** *финансовая безопасность предприятий, капитализация предприятий, стоимость капитала, распределение финансовых ресурсов, ликвидность, платежеспособность, кредитоспособность.*

*The article deals with the basic features of the financial security of enterprises; analyzed the theory of definition of financial interests and the basic purpose of activity of the enterprises on the basis of which covers issues of interrelation of capitalization of enterprises and their financial security.*

***Keywords:*** *financial security of enterprises, the capitalization of the enterprises, the cost of capital, distribution of financial resources, the liquidity, solvency and creditworthiness.*

***Постановка проблеми.*** На сьогодні проблемам фінансової безпеки як держави в цілому, так і підприємств окремих галузей приділено суттєву увагу в багатьох наукових працях. Ми спробуємо розкрити питання взаємозв'язку капіталізації підприємств та фінансової безпеки підприємств, на якому наголошують окремі вчені–економісти [1–7], однак системні дослідження, що розкривають логіку цього взаємозв'язку, відсутні, тому, на наш погляд, розвиток цієї наукової проблеми потребує змістовного уточнення в контексті розвитку теорії фінансової безпеки підприємства.

***Аналіз досліджень та публікацій з проблеми.*** Протягом останнього десятиріччя в сучасній економічній літературі актуалізувалися проблеми визначення поняття «фінансова безпека». Широке коло питань щодо фінансової безпеки (як складової економічної безпеки) висвітлюється у працях вітчизняних і зарубіжних вчених–економістів П. Абалкіна, Дж. Аргенті, О. Ареф'євої, В. Бауера, В. Гейця, Р. Дацківа, Т. Клебанової, Г. Козаченко, В. Мунтіяна, А. Пастернак–Таранушенка, В. Сенчагова, А. Тамбовцева та ін. Вивченню фінансової безпеки як самостійної системи приділяють увагу такі вчені, як О. Барановський, І. Бланк, К. Горячева, Ф. Євдокімов, М. Єрмошенко, М. Медвідь, М. Мікуліна, О. Марченко, А. Сухоруков, М. Погостіна, Р. Папєхін, О. Пластун та ін.

***Мета статті*** – виокремити базові характеристики фінансової безпеки підприємств і проаналізувати теорії визначення фінансових інтересів та основної мети діяльності підприємств, на основі чого розкрити питання взаємозв'язку капіталізації підприємств та їх фінансової безпеки.

***Виклад основного матеріалу.*** Узагальнення трактувань, якими оперує сучасна економічна наука щодо визначення фінансової безпеки підприємства, дозволяє визначити такі змістовні характеристики цього явища:

– збалансованість фінансового стану підприємства;

– якість фінансових інструментів, технологій, послуг;

– стійкість підприємства до будь–яких загроз;

– фінансова стійкість підприємства;

– платоспроможність підприємства;

– ліквідність підприємства;

– фінансова незалежність підприємства від зовнішніх кредиторів та інвесторів;

– ефективність використання фінансових ресурсів підприємства;

– здатність ідентифікувати фінансову небезпеку та загрози підприємству;

– захищеність фінансових інтересів на всіх рівнях фінансових відносин;

– наявність достатнього обсягу власних фінансових ресурсів підприємства.

Спробу систематизувати ознаки фінансової безпеки було зроблено К. Орєховою [8], яка в кінцевому підсумку визначає фінансову безпеку підприємства «...як складову економічної безпеки підприємства, яка дозволяє забезпечити його фінансову стійкість, платоспроможність, ліквідність і фінансову незалежність від зовнішніх кредиторів та інвесторів у коротко– та довгостроковому періодах», тобто автор тільки констатує наявність певних ознак фінансової безпеки підприємства, але не ставить за мету зробити критичний аналіз їх взаємозв'язку, взаємозалежності, взаємозамінюваності та їхнього узагальнення.

Аналіз визначень поняття «фінансова безпека підприємства» дозволяє говорити про відсутність чітко визначених характеристик досліджуваного явища. Окремі ознаки фінансової безпеки, як виділяють науковці, можна згрупувати та виділити базові характеристики фінансової безпеки підприємства, які полягають у забезпеченні:

– фінансової стійкості підприємства;

– достатнього обсягу фінансових ресурсів для реалізації місії та стратегічних цілей підприємства;

– фінансових інтересів стейкхолдерів підприємства.

Для аргументації результатів систематизації доцільно уточнити змістовне наповнення визначених ознак, чітке розуміння яких є концептуальними для ідентифікації стану фінансової безпеки підприємства.

Обов'язковою, але недостатньою умовою забезпечення фінансової безпеки підприємства є його фінансова стійкість. Поняття «фінансова стійкість» підприємства багатоаспектне, воно значно ширше, ніж поняття «платоспроможність» і «кредитоспроможність», тому що містить у собі оцінку різних аспектів діяльності підприємства.

Фінансова стійкість є цілеполягаючою властивістю в процесі оцінювання реального фінансового стану підприємства

та визначає платоспроможність і кредитоспроможність підприємства у результаті його діяльності на основі ефективного формування, розподілу і використання фінансових ресурсів. У той же час це забезпеченість запасів власними джерелами формування, а також співвідношення власних і позикових коштів – джерел покриття активів підприємства.

Термін «платоспроможність», що є важливим компонентом фінансової стійкості, теж на сьогодні не має однозначного визначення. В економічній літературі зарубіжних країн, у роботах авторів, які займаються традиційним аналізом ліквідності балансу, встановлено, що головна мета аналізу ліквідності – зробити висновок про платоспроможність підприємства.

При цьому платоспроможним вважається таке підприємство, яке здатне своєчасно виконати свої фінансові зобов'язання. Тут поняття платоспроможності охоплює не тільки абсолютну короткострокову, а й довгострокову платоспроможність. На думку зарубіжних авторів, відповідь на питання про платоспроможність дається з погляду «правила мінімальної фінансової рівноваги», тобто платоспроможним вважається те підприємство, у якого достатньо власних джерел формування оборотних коштів. В економічній вітчизняній літературі також існують різні погляди щодо сутності поняття «платоспроможність». Якщо звернутися до сучасної енциклопедії, то в ній визначено платоспроможність як здатність юридичної чи фізичної особи вчасно і повністю виконувати свої платіжні зобов'язання, що випливають з торгових, кредитних та інших операцій грошового характеру. Інша група авторів визначає платоспроможність підприємства як його здатність виконувати зовнішні зобов'язання, використовуючи свої активи, і чим більше загальні активи перевищують їх, тим вищий рівень платоспроможності [1, 6, 9–12].

Досить часто ототожнюються поняття «ліквідність» і «платоспроможність». Незважаючи на те що ці два терміни досить схожі, між ними існує певна різниця. Якщо перше більшою мірою є внутрішньою функцією підприємства, яке самостійно вибирає форми і методи підтримки своєї ліквідності на рівні встановлених або загальноприйнятих норм, то друге, як правило, відноситься до функцій зовнішніх суб'єктів [6]. Таким чином, ліквідність виступає як необхідна і обов'язкова умова платоспроможності, контроль за дотриманням якої бере на себе не тільки сама юридична особа, а й визначений зовнішній суб'єкт, зацікавлений у підконтрольності господарюючого суб'єкта. Від рівня ліквідності балансу активів залежить платоспроможність будь–якого підприємства.

Ще однією з важливіших передумов забезпечення фінансової стійкості підприємства є його кредитоспроможність, тобто можливість вчасно та у повному обсязі розраховуватися за своїми зобов'язаннями у зв'язку з поверненням кредиту. Кредитоспроможним можна вважати те підприємство, що має всі передумови і можливості для одержання кредиту, а також характеризується здатністю розраховуватися за борговими зобов'язаннями. Поняття кредитоспроможності тісно пов'язане з фінансовою стійкістю підприємства і характеризує, чи володіє компанія можливостями (за необхідних умов) мобілізувати кошти з різних джерел для погашення кредиту. Оцінка кредитоспроможності дозволяє прогнозувати перспективну платоспроможність, її аналіз тісно пов'язаний з аналізом платоспроможності, фінансової стійкості і прибутковості капіталу. Визначеним гарантом повернення кредиту є стабільна робота підприємства, високий рівень рентабельності й оборотності його оборотних коштів.

Стійкий фінансовий стан формується в процесі всієї діяльності підприємства. Однак партнерів і акціонерів цікавить не процес, а результат. Кожний контрагент аналізує фінансову діяльність і пов'язану з нею стійкість у необхідному для себе ракурсі: зовнішніх – цікавить фінансова стійкість (як результат), а внутрішніх – більше стійкий фінансовий стан (як результат, так і процес).

У довгостроковому періоді одним з основних і найбільш важливих індикаторів фінансової стійкості підприємства, безумовно, є динаміка чистого (нерозподіленого) прибутку. Прибуток – основне внутрішнє джерело формування фінансових ресурсів підприємства, які забезпечують його розвиток. Чим вищий рівень генерування прибутку підприємства в процесі його діяльності, тим менша потреба в залученні фінансових ресурсів із зовнішніх джерел і, за інших рівних умов, тим вищий рівень стійкості розвитку, підвищення конкурентної позиції підприємства на ринку. Прибуток є основним захисним механізмом, що охороняє підприємство від загрози банкрутства. Хоча така загроза може виникнути і за умов прибуткової діяльності (наприклад. при використанні невиправдано високої частки позикового капіталу, особливо короткострокового; при недостатньо ефективному управлінні ліквідністю активів), але, за інших рівних умов, підприємство набагато успішніше виходить із кризового стану при високому потенціалі генерування прибутку. За рахунок капіталізації отриманого прибутку може бути швидко збільшена частка високоліквідних активів (відновлена платоспроможність), підвищена частка власного капіталу при відповідному зниженні обсягу використовуваних позикових коштів (підвищена фінансова стійкість). Для підтримки фінансової стійкості важливим є зростання не тільки прибутку, але і рівня рентабельності. Варто враховувати, що висока прибутковість пов'язана і з високим ризиком, а це означає, що замість одержання доходу підприємство може понести значні збитки і стати неплатоспроможним. Таким чином, у прагненні до успіхів підприємству потрібно вирішити основну дилему: рентабельність або ліквідність, щоб сполучити динамічний розвиток з наявністю достатнього обсягу коштів і високим рівнем платоспроможності. Необхідно вирішити проблему проблем: визначити посильні темпи приросту обороту, тобто нарощування обороту продажів за рахунок поєднання самофінансування та запозичень. Здатність підприємства вчасно здійснювати платежі, фінансувати свою діяльність на розширеній основі, підтримувати свою платоспроможність у несприятливих обставинах свідчить про його стійкий фінансовий стан.

Таким чином, стан фінансової безпеки підприємства передбачає забезпечення нормального рівня фінансової стійкості, що, своєю чергою, характеризується збалансованістю ліквідності, платоспроможності, кредитоспроможності, рівня результативності формування та використання фінансових ресурсів.

Змістовною характеристикою фінансової безпеки підприємства, яку виокремлено на основі узагальнення підходів до її визначення, є здатність забезпечувати реалізацію фінансових інтересів власників та менеджменту підприємства. З розвитком фінансового менеджменту змінювалися підходи вчених економістів до визначення фінансових інтересів та основної мети. Дослідження генезису цієї проблеми дозволяє виділити такі теорії:

1. Представники класичної економічної теорії дотримувалися погляду, що основною метою фінансової діяльності підприємства є максимізація прибутку. Ця мета витікала з положення А. Сміта, що максимізація прибутку окремим суб'єктом господарювання призводить до максимізації загального суспільного добробуту. Вперше вона була чітко сформульована у 1838 році французьким економістом А. Курно, а потім розвинена в роботах представників неокласичної школи. Реалізація цієї мети забезпечувалася шляхом досягнення рівності показників граничного доходу і граничних витрат підприємства.

Пізніше таке формулювання головної мети діяльності підприємства набуло критики, якою доведено, що максимізація прибутку не завжди супроводжується темпами економічного зростання. Значна сума (як за величиною так і за рівнем) прибутку, яку отримало підприємство, може бути повністю використана на поточні потреби. В результаті чого підприємство втрачає основне джерело формування власних фінансових ресурсів для подальшого розвитку. Крім того, високий рівень прибутку може бути досягнутий за умови високого рівня фінансового ризику, який генерує загрозу банкрутства. У цьому зв'язку в ринкових умовах господарювання показник максимізації величини прибутку можна використовувати як критерій ефективності, наприклад, використання капіталу підприємства, але не як результативності фінансового управління.

2. Теорія стійкого економічного зростання основною метою фінансової діяльності підприємства висуває положення про забезпечення фінансової рівноваги в процесі розвитку господарюючого суб'єкта. Реалізація цієї мети, на думку прихильників такої теорії, забезпечує тривалий безкризовий розвиток підприємства і поступове розширення обсягів його господарської діяльності. Разом із тим така мета фінансової діяльності підприємства, мінімізує рівень фінансових ризиків, які пов'язані з функціонуванням капіталу, і не дозволяє повною мірою реалізувати усі резерви росту рентабельності його використання. Крім того, механізм реалізації цієї мети недостатньо пов'язаний з коливаннями кон'юнктури ринку капіталу, які змінюють параметри умов формування та функціонування капіталу конкретного підприємства. Таким чином, досягнення і підтримка фінансової рівноваги не може розглядатися як головна мета фінансової діяльності підприємства, а тільки як одне з головних завдань менеджменту капіталу.

3. Сучасна економічна теорія головною метою фінансової діяльності підприємства визначає максимізацію його вартості. Це положення розділяють усі сучасні теоретики у сфері фінансового менеджменту та професійної оцінки вартості бізнесу. Така ціль відображає сукупність таких факторів, як час, доходність, ризик, вартість використаних ресурсів (капіталу). Однак максимізація вартості – як основна фінансова мета діяльності підприємства – теж набуває трансформації. Так, аналіз сучасних управлінських концепцій фінансового менеджменту [13] дозволяє виділити два підходи до визначення фінансових цілей. Перший – визначає основною метою максимізацію цінності підприємства як для власників (тобто власного капіталу), так і всіх постачальників капіталу (позикового і власного). У цьому випадку цільова функція підприємства є однофакторною. Другий підхід базується на теорії зацікавлених сторін (stakeholders theory) і передбачає, що підприємство існує не тільки для того, щоб забезпечувати інтереси інвесторів, а й усіх інших зацікавлених осіб: працівників, покупців, постачальників, представників місцевої спільноти, тощо.

Таким чином, цільова функція є багатофакторною. Важливим наслідком із визначення цільової функції є встановлення конкретних показників результатів діяльності підприємства або їх взаємопов'язаної системи. В рамках другого підходу вимірювачами результатів діяльності є показники, які відображають зміну цінності підприємства для інвесторів. Причому, інвестори це не тільки власники капіталу, а усі хто забезпечує динамічне та стійке функціонування підприємства на ринку (рис. 1).

Таким чином, у контексті розвитку сучасних управлінських концепцій основною фінансовою метою підприємства стає нарощення його вартості (рис. 2), а основною відмінною рисою управління – націленість на майбутнє. Здатність підприємства знаходити та ефективно використовувати можливості для розвитку через нарощення капіталізації формує принципово нову сферу ключової компетентності. Вміння створювати вартість перетворюється на джерело конкурентної переваги, яке неможливо купити та важко копіювати.

Збалансованість фінансових інтересів підприємства в особі його власників, керівництва та стейкхолдерів є чи не першочерговою проблемою та складовою корпоративного управління.

Фінансова безпека підприємства як комплексна концепція, яка генерує в собі різноманітні аспекти категорії «фінанси» та яка характеризується ознакою безперервності у часі, найкраще характеризується саме категорією «відносини», які інтегровані в процес ефективного управління на кожному життєвому етапі розвитку підприємства, що дозволяє йому самостійно розробляти і впроваджувати фінансову стратегію, яка відповідає загально корпоративним цілям, спрямована на

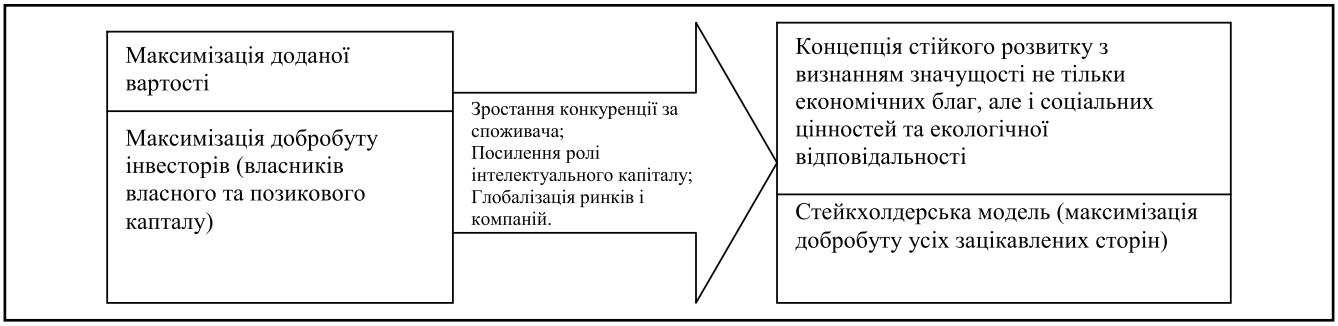



**Рисунок 1. Трансформація фінансових цілей в контексті вартісно–орієнтованого управління підприємством**
*[Розроблено авторами на основі 14–16].*

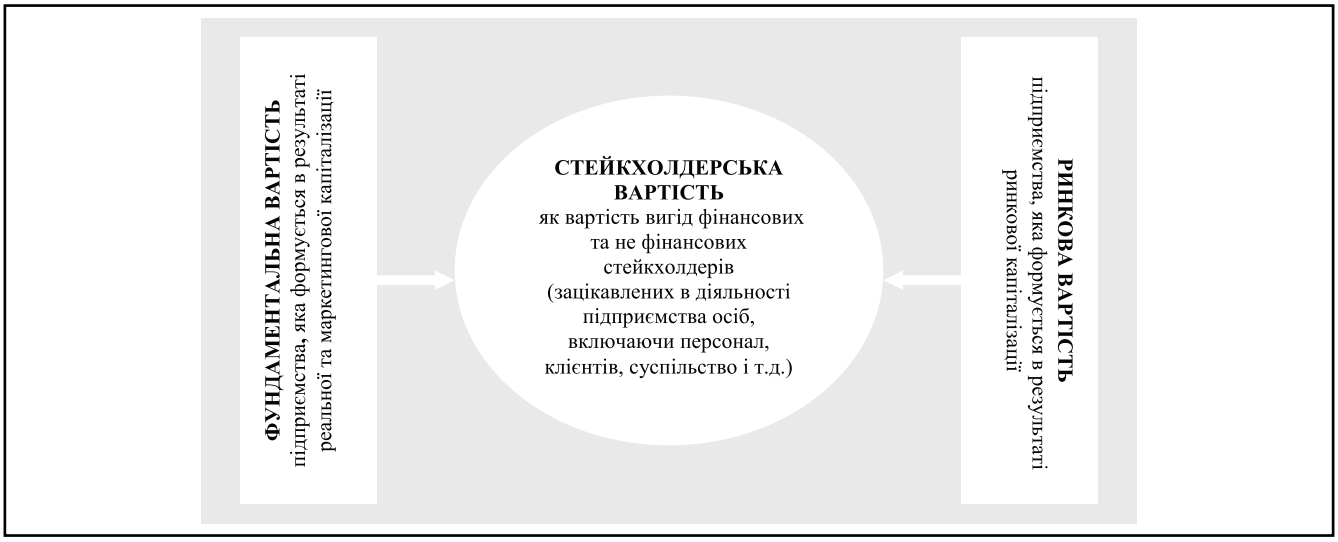



**Рисунок 2. Розуміння вартості як фінансової мети**
*Розроблено авторами.*

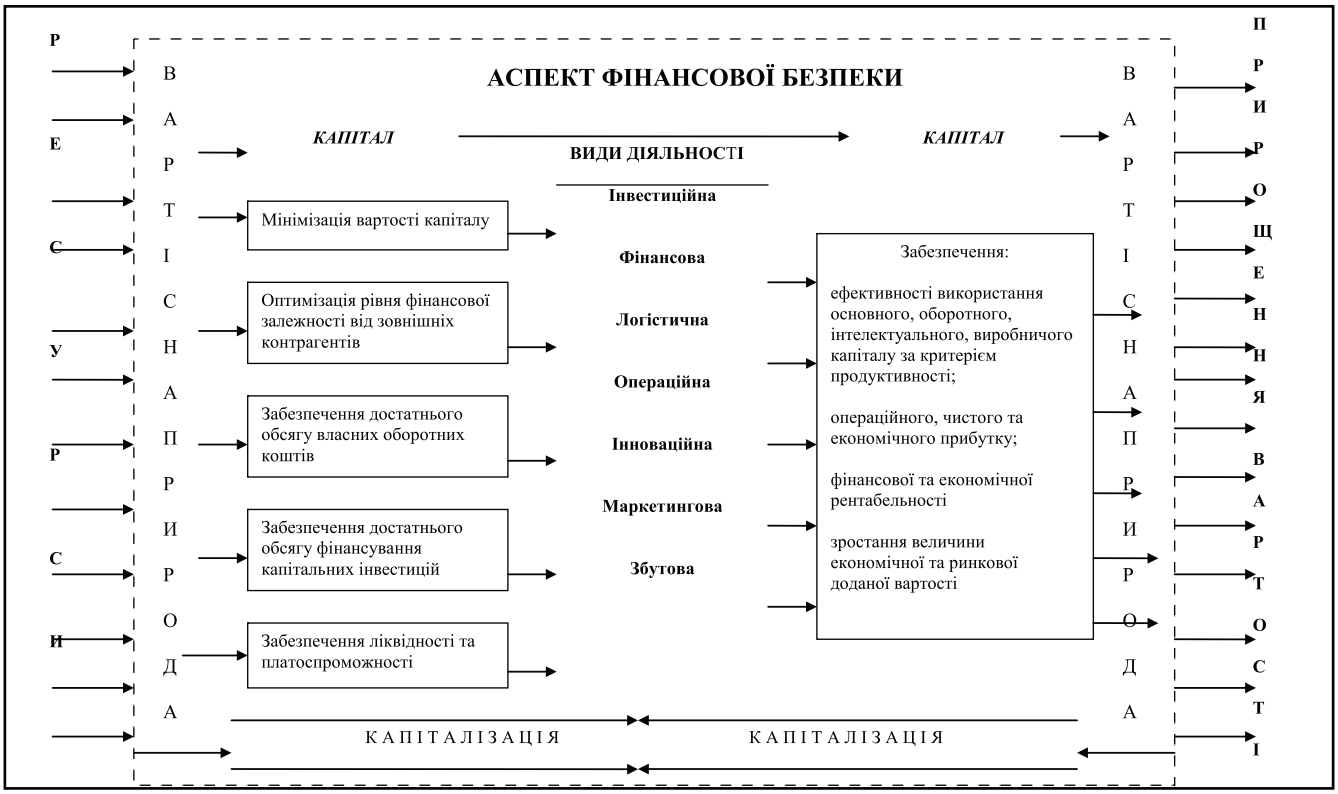



**Рисунок 3. Логіка процесу капіталізації підприємства в контексті його фінансової безпеки**
*Розроблено авторами.*

зміцнення конкурентної позиції підприємства на ринку та зростання його ринкової капіталізації. Саме тому концепція забезпечення фінансової безпеки суб'єктів підприємництва повинна діяти постійно та, відповідно, бути складовою механізму ефективного управління підприємством.

Узагальнюючи наведену аргументацію авторської позиції стосовно сутності капіталізації та фінансової безпеки підприємства, логіку їх взаємозв'язку пропонуємо представити таким чином (рис. 3). При цьому джерелом капіталізації підприємства є його ресурси та здатності їх використання таким чином, щоб створювати нову вартість.

**Висновки**

Таким чином, у результаті проведеного наукового дослідження можна зробити висновки, що забезпечення стану фінансової безпеки підприємства в процесі внутрішньої капіталізації доцільно здійснювати на етапі формування та функціонування його капіталу. На стадії формування капіталу ключовими аспектами забезпечення фінансової безпеки є: оптимізація структури та мінімізація вартості капіталу, раціоналізація розподілу фінансових ресурсів у капітальні та оборотні активи. В процесі продуктивного функціонування капіталу (основного, оборотного та інтелектуального) генеруються грошові потоки, які саме і формують нову (додану) вартість. Мінімізація витрат на капітал та забезпечення достатнього рівня продуктивності, прибутку та прибутковості капіталу є ключовими характеристиками забезпечення стану фінансової безпеки підприємства.

**Список використаних джерел**

1. Бланк И. А.Управление финансовой безопасностью предприятия / Бланк И.А. – К.: Эльга, Ника–Центр, 2004. – 784 с.

2. Бобышева А.З. Финансовые управленческие технологии: Учебник / Бобышева А.З. – М.: ИНФРА–М, 2004. – 492 с.

3. Бригхем Ю. Финансовый менеджмент / Ю. Бригхем, Л. Гапенски – СПб.: Экономическая школа, СПб–й ун–т эк–ки и финансов, Высш. шк. эк–ки, 1997. – Т. 1. – 497 с. – Т. 2 – 668 с.; Гиляровская Л.Т. Анализ и оценка финансовой устойчивости коммерческого предприятия // Л.Т. Гиляровская, А.А. Вехорева – СПб.: Питер, 2003. – 256 с.

4. Горячева К.С. Фінансова безпека підприємства. Сутність та місце в системі економічної безпеки / Горячева К.С. // Економіст. – 2003. – №8. – С. 65–67.

5. Кизим М.О. Оцінка і діагностика фінансової стійкості підприємства: монографія / Кизим М.О., Забродський В.А., Зінченко В.А., Копчак Ю.С. – Х.: ІНЖЕК, 2003. – 144 с.

6. Папехин Р.М. Факторы финансовой устойчивости и безопасности предприятия: дисс. кан. экон. наук: 08.00.10 / Папехин Р.С. – Волгоград: 2007. – 176 с.

7. Орєхова К.В. Ознаки фінансової безпеки підприємства в умовах фінансової кризи // Орєхова К.В., Караченцева І.О. / Вісник Університету банківської справи Національного банку України, 2010. – №1 (7). – С. 64–69

8. Крейнина М.Н. Финансовая устойчивость предприятия: оценка и принятие решений / Кренина Н.М. // Финансовый менеджмент, 2001. – №2.

9. Погосова М.Ю. Аналіз сутнісних характеристик поняття «фінансова безпека підприємства» / Погосова М.Ю. // Інноваційний розвиток економіки і фінансів України в умовах глобалізації: зб. наук. праць Міжн. наук.–практ. конф. – Хмельницький: ХНУ. – 2008. – С. 221–223.

10. Савчук Л.М. Діагностика фінансового забезпечення в процесі управління підприємством: монографія / Савчук Л.М., Сокиринська І.Г. – Дніпропетровськ: Зоря, 2005. – 128 с.

11. Швиданенко Г.О. Бізнес–діагностика підприємства: Навч. пос. / Швиданенко Г.О., Дмитренко А.І., Олексюк О.І. – К.: КНЕУ, 2008. – 344 с.

12. Бланк И.А. Управление формированием капитала // И.А. Бланк – К.: «Ника–Центр», 2000. – 512 с.

13. Ивашковская И.В. Финансовые измерения корпоративных стратегий / И.В. Ивашковская // Аудит и финансовый анализ. – М.: «Роспечать», 2007. – №5. – С. 150–163.

14. Ивашковская И.В. Развитие стейкхолдерского подхода в методологии финансового анализа: гармоничная компания / И.В. Ивашковская // Корпоративные финансы. – 2011. – №3 (19). – С. 59–70.

15. Теплова Т.В. Современные модификации стоимостной модели управления компанией / Т.В. Теплова // Вестник МГУ. Экономика. – М.: МГУ, 2004. – Серия 6. – №1.

*УДК 657.7:656.7(045)*

*А.Ю. ЛИТВИН,*
*к.н. з держ. упр., доцент, Донецький університет економіки та права*

# Соціально–економічна ефективність створення корпоративних пенсійних фондів в авіатранспортній галузі

*У статті обґрунтовано соціально–економічну ефективність створення та функціонування корпоративних пенсійних фондів в авіатранспортній галузі на основі реалізації корпоративно–галузевої моделі забезпечення пайової участі працівників авіатранспортних підприємств.*

*© А.Ю. ЛИТВИН, 2013*

***Ключові слова:*** *корпоративні пенсійні фонди, авіапідприємства, економічна ефективність, соціальний ефект, корпоративно–галузева модель, пайова участь, пайові фонди.*

*В статье обоснована социально–экономическая эффективность создания и функционирования корпоративных пенсионных фондов в авиатранспортной отрасли на основе реализации корпоративно–отраслевой модели обеспечения паевого участия работников авиатранспортных предприятий.*

***Ключевые слова:*** *корпоративные пенсионные фонды, авиапредприятие, экономическая эффективность, социальный эффект, корпоративно–отраслевая модель, паевое участие, паевые фонды.*

*In the article socio–economic efficiency of creation and functioning of corporate pension fund is reasonable in air industry on the basis of realization of corporately–branch model of providing of a ration participation of workers of air enterprises.*

***Keywords:*** *corporate pension fund, airlines, economic efficiency, social effect, corporately–branch model, ration participation, ration funds.*

***Постановка проблеми.*** Економічна ефективність – результативність діяльності об'єкта, здійснення процесу, реалізації заходу. Так, ефективність процесу виробництва, співвідношення між результатами господарської діяльності та витратами на виробництво. Показниками ефективності виступають продуктивність праці, фондовіддача, оборотність коштів та інші. Створення корпоративних пенсійних фондів (КПФ) авіатранспортними підприємствами (АТП) та їхніми працівниками також є економічним процесом. Особливості методичних підходів до оцінки ефективності формування та функціонування КПФ в авіаційній галузі зведено до такого: при аналізі та оцінці використовуються обмеження кількості економічних показників; у порівняльному аналізі використовується система вартісних показників; інтегральний показник розраховується за допомогою різних систем рангової кореляції та кластерного аналізу; ступінь впливу головних показників на кінцеві результати функціонування КПФ, що створений підприємствами авіаційної галузі перевіряється за допомогою регресійних моделей; визначення закономірностей зміни головних показників ефективності функціонування КПФ і обґрунтування їх прогнозних величин. Проте залишається відкритим питання щодо визначення ефективності використання корпоративно–галузевої моделі створення КПФ та забезпечення подальшої функціональності на основі рефлексивного управління пайовою участю фізичних осіб.

***Аналіз досліджень та публікацій з проблеми.*** Фундаментальні дослідження способів і методів оцінки ефективності інституціональних утворень відображені у працях О. Ареф'євої [1], Г. Астапової [2], Р. Лепи [3], В. Матвєєва [4] та інших. Зазначеними дослідниками охарактеризовано та розроблено значну кількість методів і прийомів розрахунку та прогнозування величин ефекту, в основі яких лежить два підходи – математичний і евристичний.

Проте не розглянуто специфіку соціально–економічної ефективності формування та функціонування КПФ, що створюються авіатранспортними підприємствами, не визначені її види та показники, не визначено напрями її оцінювання через показники корпоративної участі фізичних осіб у статутному капіталі КПФ.

***Метою статті*** є обґрунтування соціально–економічної ефективності створення та функціонування КПФ в авіатранспортній галузі на основі реалізації корпоративно–галузевої моделі забезпечення пайової участі працівників.

***Виклад основного матеріалу.*** Корпоративно–галузева модель створення КПФ передбачає пайову участь фізичних осіб, які є працівниками підприємств та юридичних осіб – підприємств єдиної галузі (рис. 1). Рефлексивне управління визначення пайової участі передбачає, по–перше, дві ознаки формування корпоративно–галузевої моделі створення КПФ – міжгалузеву та внутрішньогалузеву; по–друге, два різні підходи до визначення пайової участі юридичних та фізичних осіб у КПФ – персоніфікований та соціально–орієнтований (рис. 2).

Персоніфікований підхід щодо визначення пайової участі кожного працівника у створенні КПФ авіапідприємства передбачає використовування таких коефіцієнтів:

– *Кзп* – коефіцієнт пайової участі залежно від рівня заробітної платні. Основою визначення даного коефіцієнта є посадові оклади працівників авіапідприємства. Найнижчий з них приймається за «1». Індивідуальні коефіцієнти розраховуються розподілом решти окладів на найнижчий;

– *Кст* – коефіцієнт пайової участі залежно від стажу роботи на авіапідприємстві. Якнайменший стаж роботи на авіапідприємстві приймається за «1», і отже, розрахунок, даного коефіцієнта аналогічний попередньому;

– *Кс* – коефіцієнт трудової участі залежно від складності умов праці з погляду безпеки життєдіяльності. Значення даного коефіцієнта визначається по таких же критеріях, як і надбавка до зарплати «за шкідливість».

Всі умови праці по ступеню відсутності гарантій безпеки діляться на три групи: гарантія повністю відсутня з об'єктивних або суб'єктивних причин; є часткова гарантія; є повна гарантія. Значення коефіцієнта відповідають: 2; 1 і 0 балам.

*Кпр* – коефіцієнт пайової участі залежно від можливості отримання професійно–обумовлених захворювань. Значення даного коефіцієнта встановлюється аналогічно визначенню розміру регресійних виплат. Найвища виплата пов'язана із отриманням групи з інвалідності. Бали призначаються згідно з групою: 1 – 6 б., 2 – 5 б., 3 – 4 б. Хронічні захворювання з частими загостреннями, які вимагають регулярної госпіталізації, оцінюються в 3 б., ті, що не потребують регулярної госпіталізації, – 2 б. Не тяжкі та разові захворіння, що обумовлені специфікою діяльності, оцінено в 1 б.

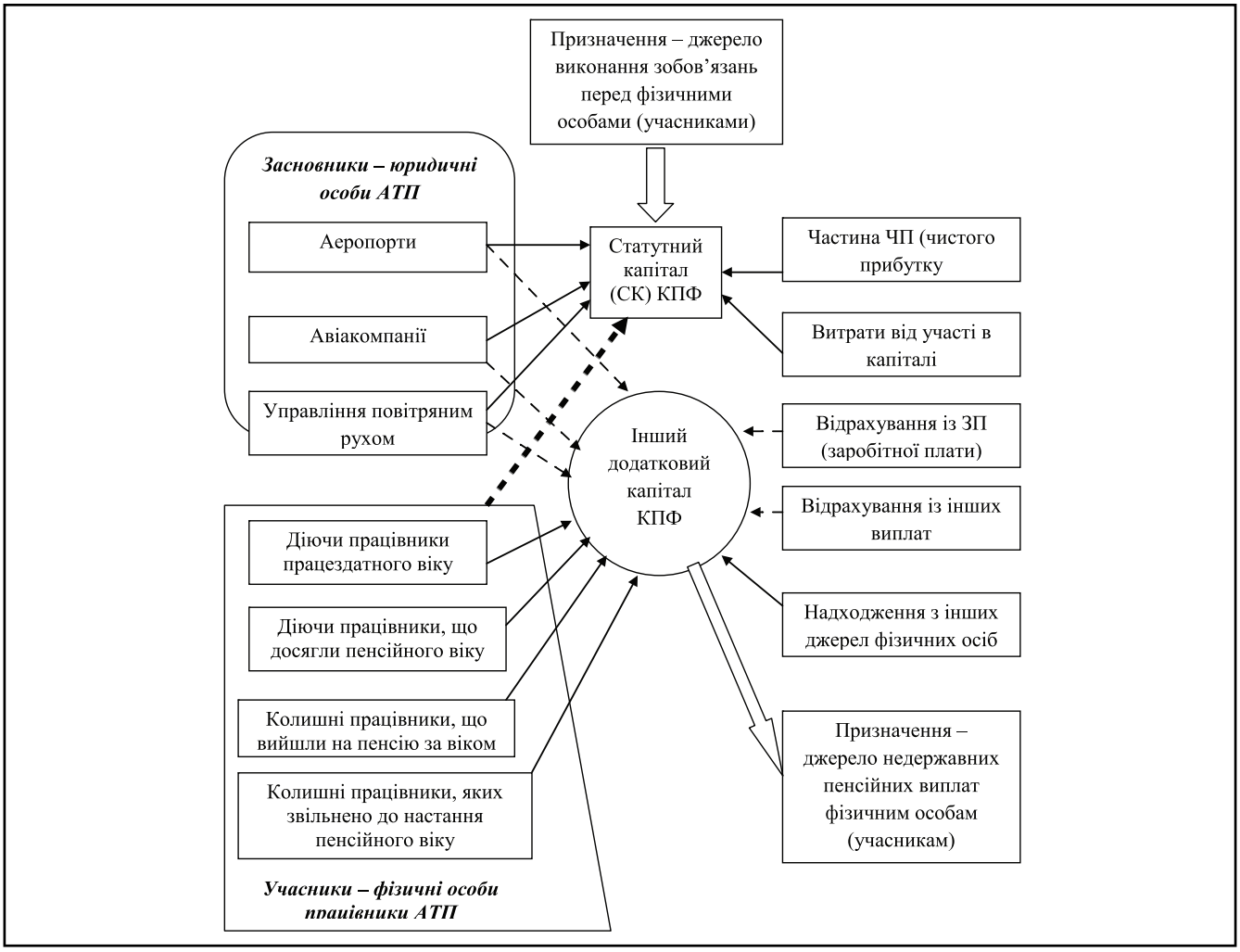



**Рисунок 1. Суб'єкти та джерела утворення КПФ АТП**

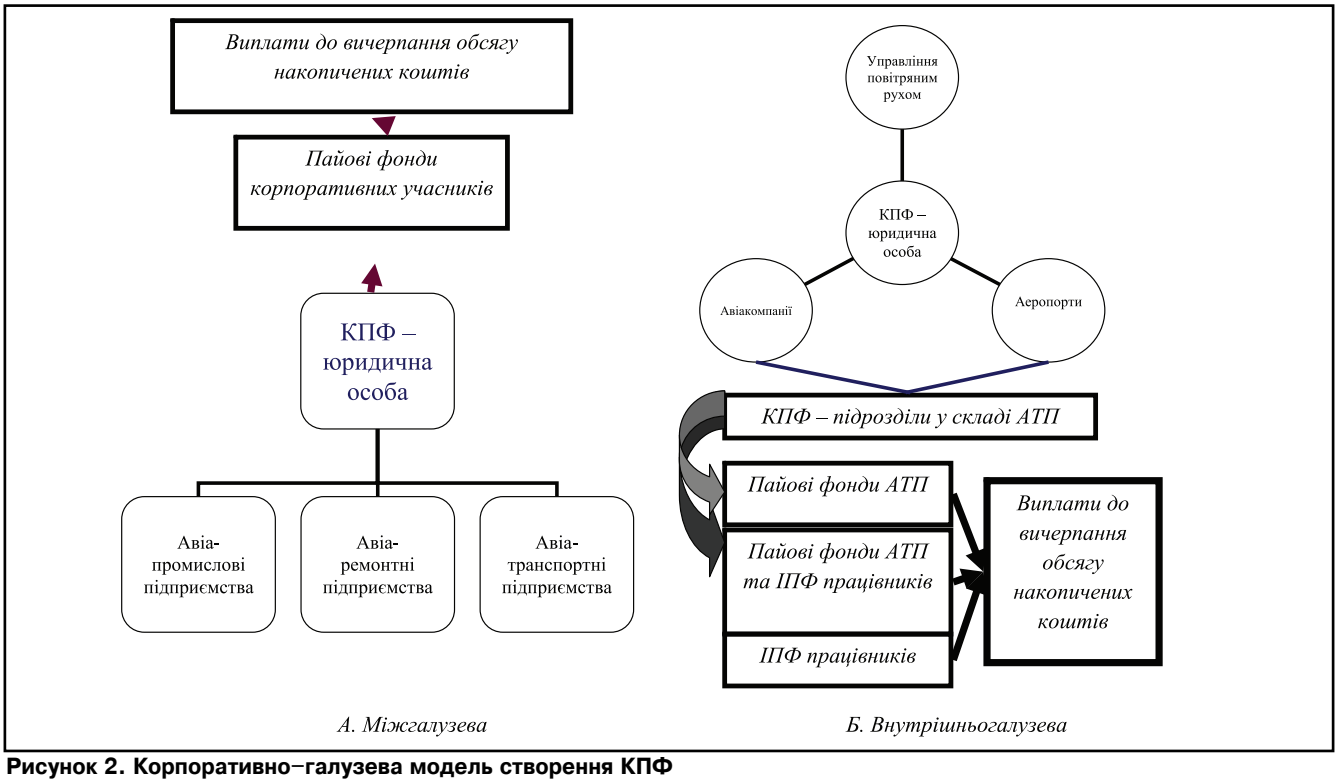



**Рисунок 2. Корпоративно–галузева модель створення КПФ**

*Кта* – коефіцієнт пайової участі залежно від прояву творчої активності працівників. У даному випадку виявляються критерії творчої активності: вживання (або спроби вживання) нових підходів і методів у роботі, наявність результативних пропозицій по вдосконаленню виконуваної роботи на авіатранспортному підприємстві. Максимально оцінюється в 12 балів за кожною пропозицією; наявність позитивних відгуків про виконання обов'язків працівником від незацікавлених в цьому осіб (професійних експертів). Максимально оцінюється в 12 балів за кожною пропозицією.

Зведений коефіцієнт пайової участі (*КПФзві*) працівників авіапідприємств визначається за формулою 1:

$$КПФзві = Кзп+Кст+Кс+Кпр+Кта. \quad (1)$$

Критерії коефіцієнта творчої активності визначаються не за фактичними даними (за винятком критерію – наявність позитивних відгуків про виконувану роботу, у разі збереження письмових свідоцтв), а на основі суб'єктивної думки адміністрації (керівництва) і незалежних спостерігачів або експертів, які можуть бути запрошені з товариства споживачів, у вигляді атестації працівників. Бальна оцінка критерію вживання нових методів і способів вдосконалення роботи визначається на основі аналізу результатів діяльності працівника по вдосконаленню виконуваної роботи або виявлення цінності пропозицій працівника з цього питання, які були винесені на розгляд.

Атестаційна комісія може використовувати двобальну систему. Виявлена цінність кожної дії або представленої пропозиції приймається за 1. Відсутність фактів дій у цілях вдосконалення роботи, а також обґрунтованих пропозицій оцінюється в 0 балів. Це простіший спосіб визначення цінності результатів роботи працівників. Важливим питанням є ретельне (складне) визначення цінності результатів роботи працівників, що покладається в основу процесу визначення розмірів корпоративної участі у КПФ у напрямі розрахунку показника Кта.

Як метод отримання шкали субординації показників цінності результатів роботи запропоновано використовувати математичний метод відстаней, згідно з яким кожному результату роботи працівника встановлено відповідність певним ефектам, що мають еталонне значення, прийняте за 1.

Означеними ефектами виступають: 1) економічний ефект у вигляді приросту прибутку (або операційного доходу); 2) екологічний ефект у вигляді економії частини експлуатаційних витрат; 3) ефект диверсифікації у вигляді приросту виробничого потенціалу; 4) техніко–технологічний ефект у вигляді приросту виробничих потужностей; 5) фінансовий ефект у вигляді приросту обсягу фінансових ресурсів за рахунок кредитів або інвестицій; 6) маркетинговий ефект у вигляді зростання збутового потенціалу підприємства; 7) корпоративний ефект у вигляді зростання сукупної корпоративної частки активних учасників; 8) соціальний ефект у вигляді зменшення втрат підприємства; 9) інноваційний ефект у вигляді абсолютної економії матеріальних та інших витрат; 10) комунікаційний ефект у вигляді зростання господарської активності підприємства за рахунок збільшення обсягу інформації про його діяльність у професійних колах; 11) ефект ресурсозбереження у вигляді відносної економії витрат; 12) менеджеральний ефект у вигляді зменшення адміністративних витрат.

Значення кожного з ефектів («П») перебуває у межах з 0 до 1 балів за кожним окремим результатом роботи (рис. 3). 1 бал означає абсолютне досягнення ефекту. 0,8–0,9 бала – створення комплексу умов, за якими ефект буде обов'язково досягнутий. 0,6–0,7 бала – створення комплексу умов, за якими досягнення ефекту є вірогідним. 0,4–0,5 бала – створення комплексу умов, за якими досягнення ефекту є сумнівним без здійснення окремих додаткових заходів. 0,2–0,3 бала – створення комплексу умов, за якими досягнення ефекту є неможливим без здійснення значного переліку додаткових заходів. 0,1 бала – досягнення ефекту є неможливим у будь–якому випадку, але у наявності спроба отримати позитивний результат роботи. 0 балів – досягнення ефекту неможливо. Визначення величини Кта здійснюється за прикладом, що наведений на рис. 3.

Запропонована система коефіцієнтів може бути зміненою, доповненою або скороченою залежно від особливостей фінансово–господарської діяльності, фінансово–господарських можливостей підприємства і стану системи економічного стимулювання.

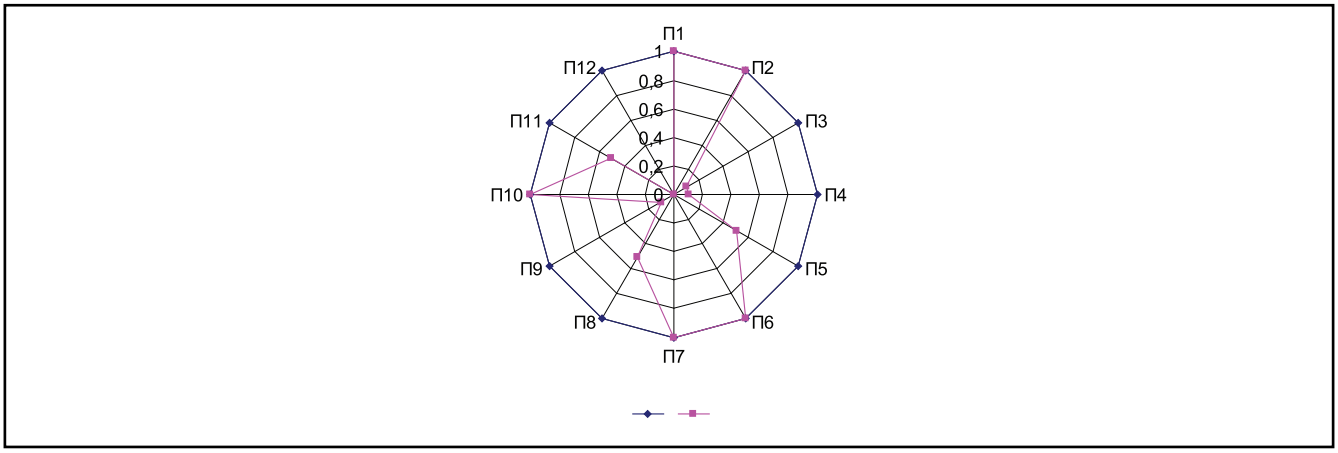



**Рисунок 3. Позиціонування цінності результату роботи працівника у порівнянні з еталонним значенням**

Вживання зведеного коефіцієнта пайової участі для визначення індивідуальних розмірів часток працівників у статутному капіталі КПФ (СККпф) можливо на основі використовування формули 2:

$$КПФі = (СККпф / У КПФзві) * КПФзві, \quad (2)$$

де *КПФі* – величина пайової участі працівника АТП у статутному капіталі КПФ.

Застосування коефіцієнтного методичного підходу до визначення розміру пайової участі працівників авіатранспортного підприємства розповсюджується на величину частини чистого прибутку, що має назву персоніфікованого чистого прибутку (ПЧП).

Відсотковий розмір персоніфікованого чистого прибутку, котрий спрямований на утворення КПФ у складі АТП визначається за корпоративним принципом шляхом згоди більшості власників за результатами голосування на загальних зборах учасників, що регламентовано законодавством. Розподіл коштів КПФ рекомендовано здійснювати за формулою 3, яка аналогічна формулі 2 і має вигляд:

$$ПКПФі = (ПЧП / УКПФзві) * КПФзві \quad (3)$$

де *ПКПФі* – величина частки персоніфікованого чистого прибутку, що належить працівнику АТП і підлягає використанню для участі у статутному капіталі КПФ.

Таким чином, працівники АТП матимуть різні розміри пайової участі у КПФ та частки ПЧП, які обумовлені різними значеннями індивідуальних зведених коефіцієнтів пайової участі. Використання коефіцієнтного методу розрахунку величин індивідуальних корпоративних часток над зрівнюючим має перевагу в тому, що ліквідується порівнянний підхід щодо визначення розмірів участі і подальших виплат, що, своєю чергою, сприяє зростанню економічної зацікавленості працівників у результатах роботи і, як наслідок, ефективності праці та ефективності діяльності АТП.

Своєю чергою, ефективна діяльність АТП зумовлює зростання його фінансових вкладень у капітал КПФ і подальше збільшення ефективності його функціонування. Ефективність діяльності КПФ є комплексним відображенням кінцевих результатів використання фінансових ресурсів, матеріально-технічних засобів та робочої сили за визначений період часу. Ефективність діяльності може мати абсолютний вираз через розрахунок економічного ефекту, який відображують різними вартісними показниками, котрі є характеристиками проміжних та кінцевих результатів діяльності КПФ. До таких показників відносяться абсолютні прирости статутного, іншого додаткового та власного капіталу.

Економічна ефективність КПФ характеризується системою показників, які розрізняються за рівнем узагальнення (узагальнюючі та приватні) та рівнем управління (показники авіасектору в цілому, підсистеми – корпоративного авіасектору, авіакорпорації, КПФ, що створений авіатранспортними корпораціями та фізичними особами – працівниками авіатранспортних підприємств).

Важливим показником, який також характеризує діяльність КПФ, є соціальний ефект. Цей ефект виражається в покращенні умов соціального забезпечення працівників авіатранспортних підприємств; у наявності надійного об'єкта фінансовий вкладень для подальших пенсійних накопичень. Соціальну ефективність діяльності КПФ в авіатранспортній галузі зведено до двох характеристик. По-перше, вона визначається за ступенем надання якісних фінансових послуг авіапідприємствам та їх працівникам. Відповідні показники розрізняються за рівнями управління. Вони містять: коефіцієнт повноти надання послуги, безперервність надання фінпослуг, відсутність скарг з боку споживачів, широта додаткових фінансових послуг. По-друге, соціальна ефективність КПФ визначається витратами часу споживачів на користування фінансовими послугами.

**Висновки**

За результатами проведеного дослідження визначений вплив реалізації рефлексивного методичного підходу щодо обґрунтування величин пайової участі працівників підприємств авіаційного транспорту у КПФ на соціально-економічну ефективність діяльності зазначених інституцій. Сутність визначеного підходу полягає у встановленні залежності суми подальших пенсійних виплат працівникам від ефективності праці. Вплив реалізації даного підходу на соціально-економічну ефективність діяльності КПФ здійснюється через зростання фінансових результатів АТП за рахунок підвищення ефективності праці. Практична цінність проведеного дослідження полягає у подальшому використанні його результатів в процесі обґрунтування ефективності взаємодії корпоративного управління та інституціонального забезпечення авіатранспортних підприємств.

**Список використаних джерел**

1. Ареф'єва О.В. Розвиток підприємств авіаційної галузі в контексті економіки знань: [монографія] / О.В. Ареф'єва, А.М. Штангрет. – Львів: Укр. акад. друкарства, 2011. – 242 с.

2. Астапова Г.В. Вдосконалені механізми економічного і матеріального стимулювання працівників корпоративних підприємств авіаційного транспорту [монографія] / Г.В. Астапова, Н.І. Новікова, О.К. Костенко, Р.Є. Щербань, О.В. Устинова. – Донецьк: ТОВ «Юго-Восток», 2012. – 193 с.

3. Лепа Р.Н. Ситуационный механизм подготовки и прияния управленческих решений на предприятии: методология, модели и методы: [монографія] / Р.Н. Лепа, НАН Украины. Ин-т экономики пром-ти. – Донецк: Юго-Восток, 2006. – 308 с.

4. Матвєєв В.В. Сучасні підходи до управління фінансовими взаємовідносинами підприємств / В.В. Матвєєв, О.В. Попович // Економіка. Фінанси. Право. – 2009. – №8. – С. 29-31.

УДК 658.01

*С.В. ГУШКО,*
*д.е.н., доцент, декан обліково–економічного факультету,*
*Криворізький економічний інститут ДВНЗ «Криворізький національний університет»,*
*М.О. ПУСТОВІТ,*
*студентка 4–го курсу обліково–економічного факультету,*
*Криворізький економічний інститут ДВНЗ «Криворізький національний університет»*

# Комплекс ключових показників як один з елементів системи ефективності управління бізнесом

*У статті розглянуто комплекс ключових показників на підставі моделі формування збалансованої системи показників, що сприятиме забезпеченню оперативного управління ресурсами промислового холдингу через регулювання їх виробничим навантаженням, а також контроль за якістю відображення облікової інформації.*

***Ключові слова:*** *система, управління, показники, холдинг.*

*В статье рассматривается комплекс ключевых показателей на основе модели формирования сбалансированной системы показателей, что способствует обеспечению оперативного управления ресурсами промышленного холдинга через урегулирование их производственной нагрузки, а также контроль над качеством отображения учетной информации.*

***Ключевые слова:*** *система, управление, показатели, холдинг.*

*The article examines the complex of key indexes on the basis of the model of forming of the balanced system of indexes that favours the ensuring of operative resource management of an industrial holding due to the settlement of their productive loading, and also the control over the quality of representation of accounting information.*

***Keywords:*** *system, management, indexes, holding.*

***Постановка проблеми.*** Взаємини держави і підприємства під час формування стратегії довготривалого розвитку вкрай складні, що викликане як невідповідністю інтересів, так і відсутністю єдності поглядів щодо перспектив розвитку окремих галузей як в цілому в Україні, так і наявністю подвійних стандартів по відношенню до окремих підприємств. Потребує реалізації модель корпоративної системи показників управління в ERP–системах, що містить дерево цілей і показників підприємства, з прив'язкою до ієрархії процесів та із зазначенням заходів, що необхідні для досягнення поставленої кінцевої мети підрозділами і співробітниками.

Однією з найбільш досконалих таких систем є управління результатами на основі комплексу ключових показників соціально–економічної ефективності. Єдиний набір фактів та інформації, генерований зазначеною системою, робить процес управління результатами предметним і об'єктивним, значно підвищуючи цим якість управління бізнесу в цілому.

***Аналіз досліджень та публікацій з проблеми.*** Менеджмент, ґрунтований на реалізації такої системи, є більш ефективним механізмом реалізації стратегічної ініціативи, ніж традиційний фінансовий менеджмент, що обґрунтований на оцінці грошових потоків, руху грошових фондів, управлінні активами і капіталом, ризик–менеджменті.

Так, за вченням М. Портера, стратегія – це «вирішення компромісів у конкуренції» [3, с. 88].

Залежно від положення на ринку і підходів до управління бізнесом М. Портер [3, с. 172] запропонував п'ять основних конкурентних стратегій:

– стратегія лідерства за витратами, яка передбачає зниження повних витрат виробництва товарів або послуг;

– стратегія диференціації, спрямована на додання товарам специфічних властивостей, що відрізняють їх від товарів фірм–конкурентів і підвищують їх цінність для споживачів;

– сфокусована стратегія низьких витрат, орієнтована на вузький сегмент покупців, де фірма випереджає своїх конкурентів за рахунок менших витрат виробництва;

– сфокусована стратегія диференціації, цілеспрямована на забезпечення представників вибраного сегмента товарами або послугами, що якнайповніше відповідають їх вимогам;

– стратегія оптимальних витрат, яка дає можливість покупцям отримати за свої гроші переваги за рахунок поєднання низьких витрат і широкої диференціації продукції.

Отже, процес збереження стратегічної стійкості веде до активізації аналітичних процесів, спрямованих на діагностику системних дисфункцій і пошук чинників розвитку проекту.

***Мета статті.*** Тенденції економічного зростання на основі впровадження в практику роботи промислових підприємств інструментів ефективного управління стає актуальним завданням, оскільки застосування сучасних управлінських інструментів є на даний час важливим чинником розвитку будь–якої організації. Використання системи показників для вивчення діяльності господарюючого суб'єкта підтверджує необхідність вивчення комплексу питань організації інформаційного забезпечення управління сучасним промисловим холдингом з орієнтацією на підвищення ефективності діяльності. А це сприятиме удосконаленню комплексу ключових показників з використанням моделі збалансованої системи показників у рамках стратегії розвитку холдингових структур

 *© С.В. ГУШКО, М.О. ПУСТОВІТ, 2013*

та виокремленню аналітичної функції в управлінні промисловим підприємством з позиції стратегічного розвитку через виділення взаємопов'язаних самостійних складових.

***Виклад основного матеріалу.*** Побудова ефективної системи управління є достатньо складним процесом для будь-якого підприємства. Власники (акціонери), переслідуючи цілі підвищення власних доходів, прагнуть підвищити ефективність і контрольованість діяльності власних підприємств. Одним із методів оцінки бізнесу є встановлення і контроль виконання цільових орієнтирів для роботи всіх бізнес-процесів і структурних підрозділів підприємства.

Існуючі варіанти формування моделі стратегічного розвитку орієнтовані на впровадження системи виміру досягнень і знаходять застосування через показники за місцями( взаємодія і мотивація працівників) із подальшим їх пов'язанням в єдиний ланцюжок і об'єднанням із стратегічною метою.

Так, наприклад, модель, запропонована М.Г. Брауном [1], дозволяє визначити показники, критичні для конкретного підприємства, називається «Моделлю стратегічного виміру». Реалізація моделі ґрунтована на визначенні глобальних принципів існування організації і її бачення майбутнього, а також ідентифікації ключових чинників успіху: прибутковість, зростання і регулювання. На основі цих чинників успіху формуються показники.

Ідентифікація ключових показників дозволяє визначити цільові значення, виробити план дій для досягнення поставлених цілей (див. рис.). Орієнтація моделі тільки на вибір системи показників без урахування їх застосування різко знижує ефективність її використання з непередбачуваними наслідками.

Розмаїття форм і методів управління викликає потребу в різних видах систем показників, що мають певний набір характеристик та відповідають системам управління.

Для підвищення ефективності застосування зазначених показників слід застосовувати спеціальний механізм, що дозволяє повністю використати їх сутнісні характеристики.

У результаті виникає необхідність використання «моделі стратегічного виміру», яка дозволяє окреслити коло проблем, що виникають під час впровадження і застосування систем показників, що використовуються для оцінки ефективності управління підприємством.

Серед учених немає єдності щодо питання розроблення інтегрованої системи показників діяльності, які можна було б використовувати як основи для визначення і управління стратегією організації.

Німецький вчений Д. Хан у своїй монографії щодо інтегрованого планування і контролю відзначає, що «в ідеальному випадку, планово-контрольні розрахунки повинні бути взаємопов'язані зі всіма значущими для підприємства якісними і кількісними немонетарними показниками. Інформативність планово-контрольних показників зросте, якщо розробити єдиний перелік найважливіших внутрішніх і зовнішніх чинників, що впливають на результат і ліквідність» [4, с. 52].

Основну роль в концепції «Управління ефективністю бізнесу» (BPM) відіграють панелі індикаторів, оскільки саме вони надають користувачам видиму частину структури управління ефективністю бізнесу. Уейн У. Еккерсон вважає, що «BPM дозволяє усунути розрив між якістю стратегії та якістю її реалізації» [5, с. 59].

При цьому жоден з цих компонентів окремо не є системою управління ефективністю бізнесу, а саме: панель індикаторів, система складання бюджету або планування, система фінансової консолідації, система фінансової звітності, система бізнес-аналізу, портали зі вбудованими ключовими показниками ефективності, стратегічні карти, програмне забезпечення для прогнозування, інструменти моделювання для планування. Аби отримати дійсну систему управління ефективністю бізнесу, промислове підприємство має інтегрувати всі вище перелічені компоненти в єдиний і прозорий для користувачів комплекс із загальною стратегічною і технічною структурою.

Підходи до формування системи аналітичних показників через панель індикаторів спрямовані на задоволення запитів внутрішніх користувачів і мають за мету оцінити ефективність бізнес-процесів підприємства у міру досягнення стратегічних цілей. Процедура ув'язки аналітичних показни-

**Схема «моделі стратегічного виміру»**

**Таблиця 1. Компоненти панелей індикаторів за У.У. Еккерсоном [5, с. 149]**

| | Операційна панель індикаторів | Тактична панель індикаторів | Стратегічна панель індикаторів |
|---|---|---|---|
| Моніторинг | Панель індикаторів | Бізнес–аналітичний портал | Збалансована система показників |
| Аналіз | Статистичні моделі. Механізми прийняття рішень | Онлайнова аналітична обробка<br>Інтерактивна звітність<br>Сучасні методи візуалізації<br>Моделювання сценаріїв | Аналіз тимчасових рядів.<br>Стандартна звітність |
| Управління | Попереджувальні сигнали.<br>Агенти | Потоки робіт і документообігу (workflow).<br>Відстеження використання інформації.<br>Аудит | Наради.<br>Анотації.<br>Стратегічні карти |

**Таблиця 2. Порівняння характеристик панелей індикаторів і збалансованої системи показників**

| | Панелі індикаторів | Збалансована система показників |
|---|---|---|
| Призначення | Вимір ефективності | Відстеження руху вперед |
| Користувачі | Інспектори, контролери, фахівці | Старші керівники, менеджери, рядові співробітники |
| Оновлення | Представлення інформації в потрібний час | Періодичні ситуації |
| Дані | Події | Зведення |
| Візуальне представлення | Графічні зображення, необроблені дані | Графічні зображення, текстові коментарі |

ків розширює простір управлінського аналізу і фокусує увагу зацікавлених користувачів на обмеженому наборі максимально інформативних для оцінки показниках.

Однозначність трактування різними користувачами системи вимірів і оцінок є ефективним засобом зняття економічних протиріч і підвищення конструктивності взаємодії власників бізнесу – як замовників кінцевих результатів і менеджерів – як виконавців у досягненні цих результатів.

Панель індикаторів дозволяє користувачам відстежувати ефективність роботи підприємства шляхом порівняння фактичних показників з показниками, визначеними корпоративною стратегією. На операційному рівні користувачі контролюють основні поточні бізнес–процеси. На тактичному і стратегічному рівнях користувачі відстежують просування підприємства до своїх коротко– і довготривалих цілей (табл. 1).

Панелі індикаторів і збалансовані системи показників – це механізми візуалізації в системі управління ефективністю, що дозволяють миттєво представляти критично важливу інформацію в змістовній формі.

Ці критерії дозволяють користувачам переглядати і аналізувати дані про ефективність і навіть маніпулювати ними, але самі по собі вони не утворюють повну систему.

Хоча панелі індикаторів і збалансовані системи показників мають багато загальних особливостей і ці терміни часто вважають такими, що взаємозамінюються та мають деякі унікальні характеристики (табл. 2) [5, с. 34–35].

Панель індикаторів може також вміщувати графіки, діаграми різного вигляду та таблиці, якщо їх використання в деяких випадках залишається доцільним. Керівник, спостерігаючи за «семафорними» функціями, які будуються на контрольних показниках і відображають кордони «нормального», «тривожного» і «критичного» його стану, має можливість відразу зосередитися на найкритичніших проблемах.

Здобуття деталізованої інформації, яка, перш за все, відноситься до пошуку відповідального виконавця за контроль даного показника, супутніх документів, виконується за допомогою маніпуляцій «мишею» на секторних «спідометрах» або «семафорах», які привернули увагу.

Даний підхід дозволяє досягти таких основних результатів:

– концентрації керівників на стратегічних цілях;

– підвищення якості рішень, що приймаються, контролю і виконання дій;

– поліпшення навчання керівників і забезпечення безперервності процесу поліпшень.

При цьому забезпечується:

– управління за відхиленнями;

– інтеграція даних, отриманих з різних джерел;

– маршрутизація даних: «різні дані – для різних цілей»;

– забезпечення простого доступу до найбільш значимої в даний момент інформації.

### Висновки

Реалізований модуль панелі індикаторів системи управління ефективністю бізнесу на підприємствах має бути доступним через Інтернет з будь–якої точки світу із забезпеченням надійного рівня інформаційної безпеки.

Даний модуль повністю реалізує управлінську концепцію Balanced Scorecard («Збалансована система показників») відповідно до стандарту Balanced Scorecard Collaborative Functional Standards, підтримуючи й інші концепції систем показників, включаючи функціональну (Functional Scorecard) і процесну (Process Scorecard). Вони забезпечують контролінг ефективності діяльності підприємства щодо перспективи виконання функцій і процесів, котрі реалізовуються. Більш того, підтримується концепція системи показників (Customized Scorecard), яка дозволить розглядати ефективність підприємства з таких перспектив, як якість або економічність.

### Список використаних джерел

1. Браун Марк Г. Сбалансированная система показателей: на маршруте внедрения / Марк Грэм Браун; Пер. с англ. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2005. – 226 с.

2. Гушко С.В., Шайкан А.В., Іщенко М.І., Шкіря Н.Л., Сагайдак М.П. Методологія та організація обліково–аналітичної системи управління холдингових компаній: Монографія / С.В. Гушко, А.В. Шайкан, М.І. Іщенко, Н.Л. Шкіря., М.П. Сагайдак. – Кривий Ріг: КЕІ ДВНЗ «КНУ», 2012. – 645 с.

3. Портер М.Э. Конкуренция / М.Э. Портер; [Пер. с англ.]. – М.: Издательский дом «Вильямс», 2005. – 608 с.

4. Хан Д. Планирование и контроль: концепция контроллинга: [Електрон. ресурс] Пер. с нем. / [Под ред. и с предисл.] А.А. Турчака, Л.Г. Головача, М.Л. Лукашевича. – М.: Финансы и статистика, 1997. – 800 с. – Режим доступу: http://www.i–u.ru/biblio/archive/han_pik/

5. Эккерсон У.У. Панели индикаторов как инструмент управления: ключевые показатели эффективности, мониторинг деятельности, оценка результатов / Уэйн У. Эккерсон; [Пер. с. англ.]. – М.: Альпина Бинес Букс, 2007. – 396 с.

*УДК 005.336:005.591.3*

*А.С. ПОЛЯНСЬКА,*
*д.е.н., доцент, Івано–Франківський національний технічний університет нафти і газу,*
*В.В. БАБЕНКО,*
*ст. викладач кафедри прикладної математики, Львівський національний університет ім. Івана Франка*

# Оцінювання потенціалу розвитку промислових підприємств на основі побудови ситуаційних моделей

*У статті розкрито сутність процесу розвитку промислових підприємств. Узагальнено теоретико–методологічні засади оцінювання потенціалу розвитку вітчизняних промислових підприємств на основі побудови ситуаційних моделей їхнього розвитку. Здійснено оцінку потенціалу розвитку промислового підприємства на основі реалізації побудованих сценарних моделей розвитку.*

***Ключові слова:*** *розвиток, промислові підприємства, ситуаційне управління, сценарна модель.*

*В статье раскрыта суть процесса развития промышленных предприятий. Обобщены теоретико–методологические принципы оценивания потенциала развития отечественных промышленных предприятий на основе построения ситуационных моделей их развития. Осуществлена оценка потенциала развития промышленного предприятия на основе реализации построенных сценарных моделей развития.*

***Ключевые слова:*** *развитие, промышленные предприятия, ситуационное управление, сценарная модель.*

*The essence of development processes of industrial enterprises is exposed. The theoretical and methodological principles of evaluation of development capacity of domestic industry enterprises on the base of construction of development situation models are generalized. The evaluation of domestic industry enterprises development capacity on the base of constructed scenarios development models realization, have done.*

***Keywords:*** *development, industry enterprises, situational management, scenarios model.*

***Постановка проблеми.*** На даний час широко розглядаються та обговорюються проблеми розвитку, оскільки сучасний стан вітчизняної промисловості вказує на те, що вона була неготова до змін, які зумовили процеси світової фінансово–економічної кризи. Про це свідчить падіння промислового виробництва, збільшення частки збиткових підприємств, яка і в посткризовий період залишається досить значною і становила відповідно у 2009 році – 41%, у 2010, 2011 роках – 40%. Хоча наслідки кризових явищ оголили недоліки й упущення у сфері промислового розвитку, однак вони стали вихідним етапом усвідомлення необхідності фундаментального переосмислення існуючих підходів у господарюванні.

Промисловість була і залишається матеріальною основою суспільного поступу, а сучасний її стан свідчить про те, що сформований потенціал не дозволяє забезпечити належний рівень розвитку. У зв'язку із викладеним вище на сьогодні актуальним залишається питання вибору такої моделі розвитку, яка б дозволила поєднати концептуальні засади сучасного розвитку, орієнтовані на більш повне та ефективне використання наявного потенціалу промислових підприємств та зосередити увагу на чинниках, які перешкоджають даному процесу чи формують для нього сприятливі можливості. А це, своєю чергою, вимагає узагальнення теоретичних і методичних засад оцінювання потенціалу розвитку на основі використання сучасних досягнень управлінської науки.

***Аналіз досліджень та публікацій з проблеми.*** Проблеми розвитку на сьогодні широко розглядаються вітчизняними науковцями у прагненні вибрати шлях та інструменти досягнення рівня розвитку, що відповідає меті інтегрування у світовий економічний простір. В економічній сфері діяльності в поняття розвитку закладають потенційні можливості змінювати існуючий стан і досягати якісного нового рівня поточного функціонування.

Складність та широкий спектр питань та проблем, що намагаються дослідити через призму дослідження сутності та змісту розвитку зумовили появу різних трактувань категорії «розвиток». Зокрема, економічний розвиток у широкому ро–

*© А.С. ПОЛЯНСЬКА, В.В. БАБЕНКО, 2013*

зумінні визначають як збільшення обсягів виробництва, зміни у сфері виробничих, економічних відносин, ставлень до власності, розподілу [1, с. 5]. Розвиток розглядають як незворотну, спрямовану, закономірну зміну системи на основі реалізації внутрішньо властивих їй механізмів самоорганізації, які змінюють попередній стан рівноваги [2, с. 7–74; 3, с. 24]. Розвиток підприємства пов'язують із підвищенням ефективності виробничо–господарської діяльності, а також із досягненням показників, з допомогою яких відображаються економічні та соціальні цілі підприємства [4, с. 7]. Під розвитком розуміють надбання нової якості, зміцнюючої життєздатність підприємства у умовах змін середовища [5, с. 16]; сукупність процесів кількісних та якісних змін в діяльності підприємства, які приводять до поліпшення його стану шляхом збільшення потенціалу, адаптації до зовнішнього середовища та внутрішньої інтеграції, що сприяє підвищенню здатності підприємства протидіяти негативним впливам зовнішнього середовища та його життєздатності [6]. Розвиток характеризує здатність системи до неадекватних змін при зміні властивостей її компонентів чи появі нових елементів, внаслідок зміни внутрішніх чи зовнішніх умов функціонування [7–11]. Розвиток пов'язують із вдосконаленням чи поліпшенням організаційної складової об'єкту або послідовним рухом до більш досконалого, складного або розвинутого стану чи реалізацію потенційних можливостей [12, с. 20].

Таким чином, можна узагальнити, що на сьогодні сутність та зміст розвитку, його види та методи, класифікація і характеристики широко висвітлюються у працях науковців. Наведені визначення розвитку дозволяють зробити такі висновки:

– розвиток є об'єктивною вимогою, яка досягається суб'єктивними зусиллями, зміст яких визначається умовами життєдіяльності, баченням майбутнього, можливостями трансформаційних зрушень;

– відмінною особливістю розвитку як сучасної концепції є якісні зміни, які зміцнюють життєздатність, дозволяють зберігати рівновагу у динамічному середовищі, розширюють потенціал підприємства, адаптуючи його до сучасних вимог;

– у сучасних умовах зовнішнє середовища висуває нові вимоги до розвитку вітчизняних підприємств, формує для цього можливості чи створює перешкоди, тому неможливо обмежуватись тільки внутрішніми механізмами самоорганізації для досягнення цілей розвитку. Важливим є врахування та передбачення впливу чинників, від яких залежить поступ підприємства та формування на цій основі системи попереджувальних заходів, здатної протидіяти зовнішнім обмеженням та досягати стійкості бажаних результатів. Змінюється середовище, в якому функціонує підприємство, отже змінюються цілі розвитку. Як зазначає П. Друкер, «ми маємо справу із трьома взаємозалежними сферами. Існує реальна глобальна економіка грошей і інформації. Також існує регіональна економіка, де товари вільно циркулюють, а перешкоди на шляху розвитку сервісу й здатностей людей скорочуються, хоча й не усуваються повністю. І, нарешті, є національна і локальна реальність – економічна, але насамперед політична. Всі три сфери швидко розвиваються, а підприємствам доводиться функціонувати у всіх трьох сферах одночасно. В умовах такої реальності будується стратегія, хоча ніде немає таких організацій, керівництво яких знає, що насправді означає ця реальність» [13, с. 7];

– базовою вимогою формування концепції розвитку промислового підприємства є врахування закономірностей даного процесу, його основних індикаторів, критеріїв та основних характеристик процесу розвитку.

Підсумок викладеного вище дозволяє сформулювати визначення розвитку через його тлумачення у вузькому і широкому значенні. Отже, розвиток у вузькому розумінні характеризує зміни, які відбуваються на рівні підприємства, пов'язані, головним чином, із зміною якісних параметрів діяльності, потенціалом, що дозволяє створювати його унікальну цінність; ідентифікує даний процес через визначення стану об'єкту та можливостей його подальших змін у короткостроковому періоді на основі підтримання стійкості розвитку, що відповідає результатам ефективної діяльності. У широкому значенні під розвитком слід розглядати процес, що характеризує зміни у довгостроковому періоді, які досягаються як результат дії законів розвитку на здійснювану діяльність і охоплює не тільки діяльність окремого об'єкту, але і явищ, що зумовлюють ці зміни і є їх наслідком. Розвиток у широкому трактуванні пов'язує розвиток окремого підприємства із розвитком базової галузі, до якої належить підприємство, розвитком країни та світових тенденцій розвитку. Поєднання зазначених визначень пов'язане із необхідністю врахування чинників внутрішнього і зовнішнього середовища підприємств, що дозволяє більш обґрунтовано підійти до оцінювання потенціалу розвитку – того резерву, що може слугувати імпульсом для майбутніх трансформаційних перетворень.

Невирішені проблеми вітчизняного промислового розвитку та складність середовища, в якому здійснюють свою діяльність і планують майбутній розвиток промислові підприємства, зумовили необхідність розроблення теоретико–методологічних засад оцінювання потенціалу їх розвитку.

***Метою статті*** є узагальнення теоретико–методологічних засад оцінювання потенціалу розвитку промислових підприємств на онові побудови відповідних моделей із застосуванням засад ситуаційного управління. Це дозволить окреслити траєкторію даного процесу, виділити пріоритети та перспективні напрями трансформаційних перетворень із врахуванням впливу середовища функціонування підприємств.

***Виклад основного матеріалу.*** До основних характеристик процесу розвитку слід віднести рух, зміни і час. Завдяки руху з'являється спрямованість, тобто вектор розвитку як результат поступу, наслідок виробничо–господарської діяльності під впливом зовнішніх і внутрішніх чинників, що досягається у коротко– чи довгострокових періодах. Пов'язати всі ці чинники розвитку можна з допомогою мо–

делей. Модель як інструмент управлінської діяльності дозволяє значно спрощувати уявлення про існуючі системи управління і достатньо точно відтворювати можливі реакції систем на дію зовнішнього і внутрішнього середовища. Аналіз публікацій, присвячених дослідженню і пошуку шляхів виходу з нинішньої економічної ситуації, показує, що їхні автори виходять із різних моделей реальності. В сучасних умовах вагомою є модель, що дозволяє керувати кризовими ситуаціями в сучасних умовах. Не поступаються місцем моделі, що відтворюють інноваційні підвалини вітчизняного розвитку [14]. Актуальними є моделі, що забезпечують сталий економічний розвиток [7]. Усе більше уваги звертається на формування моделей конкурентного розвитку [15]. Безумовно, кожна з моделей має місце у сучасній управлінській практиці, більше того, кожна з них дозволяє відтворювати ситуацію, яка є характерною для умов вітчизняного економічного розвитку. Вибір має відповідати умовам розвитку окремого підприємства, і рішення, які приймаються в контексті розвитку, мають забезпечувати не тільки пристосування до поточного функціонування, а й формування якісно нового стану. У своїй книзі «Проблеми управління в 21 столітті» Пітер Друкер висловлює думку про те, що для того, щоб досягнути успіху в сучасних умовах, необхідно не тільки пристосовуватися до змін, а й керувати ними [13].

Ця теза є актуальною і у дослідженнях проблем розвитку промислових підприємств. Намагаючись пристосуватись до змін, більшість з них змінюють свою діяльність відповідно до реакцій конкурентів, вимог споживачів, технологічного прогресу тощо. Однак цього недостатньо, необхідно керувати змінами на шляху розвитку з урахуванням існуючих умов господарювання та потенційних можливостей таким чином, щоб новостворена додана вартість стала імпульсом до здійснення трансформаційних перетворень звичного стану на якісно новий рівень. Важливим є врахування чинників, які формують нові можливості та дозволяють компенсувати потенційні загрози, і таке збалансування є визначальною умовою забезпечення стійкості розвитку.

Таким чином, оцінювання потенціалу розвитку промислових підприємств пропонується здійснювати з допомогою побудови моделей, які досліджують вплив внутрішнього і зовнішнього середовища на результати їх діяльності. Це дозволить виділити найбільш вагомі показники і тенденції поточного функціонування та на основі прогнозування їх майбутніх значень визначити потенціал розвитку окремого підприємства.

Концептуальним базисом оцінки базових умов розвитку вітчизняних промислових підприємств пропонується розглядати їх ефективність. Врахування зазначеного розвинуло методику розрахунку інтегрального показника ефективності промислових підприємств на основі структурної декомпозиції складових потенціалу підприємства із виділенням показників, що оцінюють окремі результати діяльності. Зміст вказаної методики полягає в оцінюванні досягнутих значень показників часткової ефективності діяльності підприємств відносно їх еталонних значень, розрахованих для кожного показника у визначений період і вибраних як максимальне значення для стимуляторів і мінімальне – для дестимуляторів, з їх наступним врахуванням у інтегральному показнику ефективності підприємства [16].

Одним із методів, який пропонується використовувати у дослідженнях потенціалу розвитку промислових підприємств через оцінювання впливу зовнішнього і внутрішнього середовища на результати діяльності підприємств, є факторний аналіз [17]. Фактичними даними для побудови аналітичних моделей є дані про стан промислових підприємств, узагальнений у показниках їхньої діяльності за період 2004–2011 років, та відповідні макроекономічні тенденції, що характеризують стан промислового розвитку в Україні протягом аналізованого періоду.

Головною метою факторного аналізу є скорочення числа змінних і визначення структури взаємодії між ними через їх класифікацію. Таке скорочення досягається шляхом виділення прихованих загальних факторів, що пояснюють зв'язок між спостережуваними змінними об'єкту. Замість вихідного набору змінних з'являється можливість аналізувати дані по виділених факторах, кількість яких значно менша вихідного числа взаємопов'язаних змінних. Виділені таким чином фактори називають загальними, оскільки вони діють на всі ознаки об'єкта. Ці фактори є гіпотетичними, прихованими, їх не можливо виміряти безпосередньо, однак пропоновані статистичні методи дозволяють їх виділити.

Застосування факторного аналізу базується на побудові матриці кореляційних взаємозалежностей між досліджуваними чинниками та їх класифікації з майбутньою інтерпретацією отриманих результатів для виявлення латентних (прихованих) факторів, що зумовлюють більшу частину сукупної дисперсії даних.

Якщо вихідні дані записати у вигляді матриці $V = (v_{ij})$, де $i$ – номер ознаки, а $j$ – номер спостереження, то її елементи, представлені як значення парних кореляцій матриці $R$ ознак, обчислюють за формулою [18, с. 62–65]

$$r_{ik} = \frac{s_{ik}}{s_i s_k} = \frac{\frac{1}{n-1}\sum_{j=1}^{n}\left(v_{ij}-\bar{v}_i\right)\left(v_{kj}-\bar{v}_k\right)}{\sqrt{\frac{1}{n-1}\sum_{j=1}^{n}\left(v_{ij}-\bar{v}_i\right)^2}\sqrt{\frac{1}{n-1}\sum_{j=1}^{n}\left(v_{kj}-\bar{v}_k\right)^2}}, \quad (1)$$

де $n$ – кількість спостережень, $\bar{v}_i = \frac{1}{n}\sum_{j=1}^{n} v_{ij}$ – середнє значення спостережуваних ознак, $s_i$ – стандартне відхилення ознаки $v_i$, $s_{ik}$ – коваріація $i$–ї і $k$–ї ознак.

Факторна модель полягає у представлені матриці $Z$ стандартизованих спостережень $z_{ij} = \frac{v_{ij}-\bar{v}_i}{s_i}$ у вигляді добутку:

$$Z = AF, \quad (2)$$

де $F=(f_{pj})$ – матриця значень статистично незалежних латентних факторів $f_p$ для кожного спостереження, а $A=(a_{ip})$ – матриця факторних навантажень (факторне відображення), яку визначають із співвідношення:

$$R = AA^T. \quad (3)$$

За умови незалежності факторів $f_p$ квадрат коефіцієнта $a_{ip}^2$ показує, яку частку дисперсії *i*–ї ознаки зумовлює *p*–й фактор, а сума $\lambda_p = \sum_{i=1}^{m} a_{ip}^2$ – частку сукупної дисперсії всіх ознак, яку зумовлює *p*–й фактор. Зауважимо, що $\lambda_p$ – є власними значеннями кореляційної матриці *R*, а їхня сума показує частку сукупної дисперсії, яку пояснює дана факторна модель.

Сучасний розвиток характеризується нестійкістю, динамічністю, складністю, відтак у більшості випадків залежності, які зустрічаються у навколишньому середовищі є нелінійними. Тому при моделюванні взаємозв'язків, характерних досліджуваним процесам і явищам, поряд із лінійними регресійними моделями доцільно розглядати нелінійні. Зокрема, кусково–регресійна модель оцінювання зручна у випадках, коли залежна змінна при досягненні деякого критичного значення різко змінюється. Тоді до досягнення критичного моменту оцінювання впливу чинників здійснюється за однією моделлю, а після досягнення – за іншою. Кусково–лінійній регресії відповідає модель [17, с. 180]:

$$\begin{aligned} Y = (b_{01} + \mathrm{b}_{11}x_1 + ... + b_{m1}x_m)(Y \langle = Y^*) + \\ + (b_{01} + \mathrm{b}_{12}x_1 + ... + b_{m2}x_m)(Y \rangle Y^*) \end{aligned}, \quad (4)$$

де *Y** – точка розриву, яка може бути вибрана користувачем або оцінена програмою.

Таким чином, за допомогою застосування факторного аналізу з'являється можливість опрацьовування значного масиву інформації, що дозволяє виявляти приховані (латентні) фактори, які характеризують ретроспективу, врахування якої є необхідною умовою моделювання майбутніх засад розвитку.

На сьогодні дослідження впливу зовнішнього середовища є досить складним процесом, оскільки прогнозувати зміни у динамічному середовищі функціонування промислових підприємств складно. Разом із тим планування розвитку вимагає врахування існуючих тенденцій, дослідження впливу чинників середовища. Для побудови моделі розвитку промислових підприємств на основі врахування впливу чинників внутрішнього і зовнішнього середовища вибрано макроекономічні показники промислового розвитку та показники діяльності окремого підприємства, що характеризують ефективність його роботи. На основі аналізування фактичних даних із застосуванням методики факторного аналізу з використанням пакету програми Statistica 8.0 виділено методом головних компонент чотири латентних фактори зовнішнього і чотири латентних фактори внутрішнього середовища, опис яких представлено у табл. 1.

Необхідно зазначити, що вагомість виділених показників у кожній групі латентних факторів характеризує частка дисперсії, яку зумовлює кожний латентний фактор. Відповідно, у зовнішньому середовищі вагомий вплив на стан промислового розвитку здійснюють показники, виділені у першому та другому латентних факторах. У табл. 2 представлено характеристики латентних факторів внутрішнього середовища, що визначають ефективність діяльності ПАТ «Івано–Франківськгаз».

Відповідно до значень дисперсії найбільший вплив на результати діяльності здійснюють показники першого виділеного латентного фактора. Як можна побачити на основі порівняння латентних факторів зовнішнього і внутрішнього середовища, виокремленні показники слід розглядати як пов'язані і взаємозалежні. Зокрема, це стосується технічного рівня промислового розвитку, показників, що характеризують вплив зовнішнього середовища через оборотність запасів, ціни на енергоресурси, продуктивність праці (через обсяги виробництва).

Дослідження впливу зовнішніх і внутрішніх чинників середовища функціонування ПАТ «Івано–Франківськгаз» на результати діяльності даного підприємства (інтегральний показник ефективності) дозволило побудувати залежності, представлені рівняннями:

$$\left[\begin{aligned} y_в &= 0{,}241 + 0{,}032 f_4 + 0{,}025 f_2 \\ y_з &= 0{,}239 + 0{,}037 F_1 \end{aligned}\right.,$$

де $y_в$ і $y_з$ – ефективність підприємства, відповідно визначена з урахуванням впливу чинників внутрішнього і зовнішнього середовища.

Ефективність даного підприємства залежить від групи латентних факторів $f_2$ і $f_4$, що характеризують внутрішнє се-

**Таблиця 1. Латентні фактори зовнішнього середовища ($F_i$), що здійснюють вплив на діяльність вітчизняних промислових підприємств**

| $F_1$ | $F_2$ | $F_3$ | $F_4$ |
|---|---|---|---|
| • темп зростання капітальних інвестицій (0,82);<br>• темп зростання експорту (0,92);<br>• темп зростання імпорту (0,92);<br>• індекс промислової продукції (0,86);<br>• продуктивність праці (0,967) | • кількість промислових підприємств (0,91);<br>• ступінь зносу ОФ (0,85);<br>• курс долара (0,83);<br>ціна на газ (0,85) | • питома вага збиткових підприємств (–0,81);<br>• створення доданої вартості у промисловості (0,71);<br>• впровадження нових технологічних процесі (–0,77);<br>• курси євро (–0,88) | • кількість промислових підприємств, що займались інноваціями (0,86);<br>• впроваджено видів інноваційної продукції (0,54) |
| Частка сукупної дисперсії всіх ознак, яку зумовлює р–й фактор | | | |
| 29% | 30% | 18% | 11% |

*Розраховано на основі статистичних даних, що характеризують макроекономічні показники розвитку промисловості за період 2004–2011 років. Джерело: ukrstat. gov.ua; в дужках зазначено кореляційну залежність між досліджуваними чинниками у межах виділених латентних факторів ($F_i$) на основі застосування факторного аналізу.*

**Таблиця 2. Латентні фактори внутрішнього середовища ($f_i$), що зумовлюють передумови розвитку ПАТ «Івано–Франківськгаз»**

| $f_1$ | $f_2$ | $f_3$ | $f_4$ |
|---|---|---|---|
| 1 | 2 | 3 | 4 |
| – вартість ОФ (0,91);<br>– рівень зносу ОФ (–0,899);<br>– продуктивність праці (0,85);<br>– оборотність запасів (0,95);<br>– інтелектуальний капітал (0,95) | – фактична ставка прибутковості (0,96);<br>– рентабельність задіяних активів (0,945);<br>– рентабельність реалізації (0,709);<br>– під індекс антикризової поведінки (0,802) | – частка позиченого капіталу в активах (–0,76);<br>– обсяг запасів (0,89);<br>– адміністративні витрати (–0,83) | – рентабельність власного капіталу (0,88);<br>– нематеріальні активи (0,72) |
| Частка сукупної дисперсії всіх ознак, яку зумовлює *p*–й фактор | | | |
| 36% | 23% | 22% | 12% |

*Розраховано на основі статистичних даних вказаного підприємства за період 2004–2011 років.*
*Джерело: alt. com.ua, smida gov.ua; в дужках зазначено кореляційну залежність між досліджуваними чинниками у межах виділених латентних факторів ($f_i$) на основі застосування факторного аналізу.*

редовище ($R$ = 0,877; $R^2$ = 0,769; $p$ – рівень для коефіцієнта при $f_4$ – 0,023, а при $f_2$ – 0,049).

Вплив зовнішнього середовища на результати діяльності вибраного підприємства визначений латентним фактором $F_1$ ($R$ = 0,857; $R^2$ = 0,69; $p$ – рівень для коефіцієнта при $F_1$ – 0,01). Вплив зовнішнього середовища на виділені латентні фактори внутрішнього середовища $f_2$ і $f_4$ можна представити з допомогою наступних економетричних моделей:

$$f_2 = -0{,}008 - 0{,}623F_3 + 0{,}504F_1,$$
$$f_4 = 0{,}05 + 0{,}567F_4 + 0{,}477F_1 + 0{,}328F_3.$$

При цьому для $f_2$ статистичні характеристики адекватності побудованих моделей є такими: $R$ = 0,857; $R^2$ = 0,734, $p$ – рівень для коефіцієнта при $F_3$ – 0,035, а коефіцієнт при $F_1$ статистично не значущий ($p$=0,07), а в рівнянні для $f_4$ есі коефіцієнти статистично не значущі (відповідно $p$=0,131, $p$=0,257 і $p$=0,119).

Таким чином, як видно із представлених моделей, застосування лінійних залежностей не дозволяє в повній мірі комплексно оцінити вплив середовища на результати діяльності підприємства. Оскільки вплив зовнішнього середовища на рівні підприємства відображається через його внутрішній стан, доцільним є використання нелінійних залежностей. Метод кусково–лінійної регресії дозволив побудувати таку ситуаційну модель:

$$y = \begin{cases} 0{,}175 - 0{,}055f_4 + 0{,}043F_1 + 0{,}017F_3, & \text{якщо } y_c \le 0{,}241; \\ 0{,}223 + 0{,}034f_4 + 0{,}062F_1 - 0{,}01F_3, & \text{якщо } y_c > 0{,}241, \end{cases}$$

де $y_c$ розраховується як прогнозоване значення інтегрального показника ефективності підприємства.

Статистичні характеристики даної моделі ($R^2$ = 0,996, статистика Фішера $F$ = 280,4, $p$ = 0,000013, стандартне відхилення залишків $s_{ег}$ = 0,027) вказують на те, що побудовані моделі можна використовувати для прогнозування впливу середовища на ефективність досліджуваного підприємства.

Отже, застосування сценарного підходу сформувало сукупність альтернативних сценаріїв забезпечення розвитку досліджуваного підприємства. Вибір кінцевого сценарію обумовлений значеннями $y_c$, розрахованими у межах побудованих ситуаційних моделей підприємства. Він дозволяє прогнозувати вплив чинників на значення інтегрального показника ефективності на основі врахування потенційних можливостей підприємства досягати оптимістичної чи песимістичної тенденції розвитку. За даними побудованої моделі, на прогнозоване значення інтегрального показника ефективності досліджуваного підприємства матиме вплив рентабельність власного капіталу, нематеріальні активи. Щодо зовнішнього середовища, то визначальний вплив здійснюватиме діяльність, що відображається на показниках темпу зростання капітальних інвестицій; темпу зростання експорту; темпу зростання імпорту; індексу промислової продукції; продуктивності праці у промисловості, а також частки збиткових підприємств; створеної доданої вартості у промисловості, впровадження нових технологічних процесів. Відповідно, тенденція зазначених показників до зростання чи падіння визначатиме майбутній сценарій розвитку підприємства та формуватиме його потенціал.

Таким чином, застосування побудованих ситуаційних моделей дозволяє оцінити ефективність досліджуваного підприємства та потенціал його розвитку із врахуванням середовища функціонування на основі формули:

$$\Delta_{розвитку} = y - y', \qquad (5)$$

де $y$ – значення інтегрального показника ефективності, прогнозоване за трендовою моделлю на основі врахування ретроспективних фактичних його значень; $y'$ – значення інтегрального показника ефективності, прогнозоване за побудованою ситуаційною моделлю; умова $y > y'$ характеризує ситуацію несприятливого впливу середовища, що відзначається знаком «–», і відповідно за умови сприятливого оточення виконуватиметься умова $y < y'$ із застосуванням знаку «+».

На основі застосування формули 5 у табл. 3 здійснено оцінювання прогнозованого значення інтегрального показника ефективності та потенціалу розвитку досліджуваного підприємства.

Отримані результати дозволяють підсумувати, що оцінювання, здійснюване за оптимістичною моделлю відповідно до умови $y > y_c$ характеризує несприятливі для досліджуваного підприємства тенденції розвитку, а саме те, що вплив середовища зменшуватиме його ефективність.

**Таблиця 3. Оцінка потенціалу розвитку ПАТ «Івано–Франківськгаз»**

| Параметри моделі | Прогнозовані значення інтегрального показника ефективності підприємства за оптимістичним сценарієм ($y_c$ > 0,241) | |
|---|---|---|
| | 2012 | 2013 |
| *y* | 0,276 | 0,286 |
| *y'* | 0,252 | 0,254 |
| $\Delta_{розвитку}$ | –0,024 | –0,032 |

**Висновки**

Таким чином, розвиток – складний, багатоаспектний процес із своїми закономірностями, властивостями і характеристиками, які необхідно знати та використовувати для більшого розуміння сутності трансформаційних перетворень економічних систем, зокрема підприємств. Це розширює можливості дослідження потенціалу їх розвитку у пошуку шляхів поліпшення результатів діяльності. Важливим у процесі оцінювання потенціалу розвитку підприємства є врахування впливу оточення на підсумки його роботи. Вирішення даного завдання значно полегшує застосування моделей, які дозволяють об'єктивно враховувати потенційні можливості і загрози, сильні і слабкі сторони, що формують потенціал розвитку підприємства чи обмежують його.

Концептуальним базисом оцінювання передумов розвитку вітчизняних промислових підприємств пропонується розглядати їх ефективність. Запропонований у роботі методичний підхід оцінювання потенціалу розвитку підприємства на базі дослідження впливу чинників внутрішнього і зовнішнього середовища на його ефективність ґрунтується на використанні ситуаційного підходу шляхом побудови сценарної моделі розвитку підприємства. Це дозволяє встановити зв'язок та залежність між ефективністю підприємства як концептуальної основи його функціонування та чинниками, що сприяють чи перешкоджають досягненню її високого рівня.

Ситуаційний підхід у вирішенні поставленого у статті завдання пропонує розглядати альтернативні варіанти прогнозованого значення ефективності, а його розрахунок на основі застосування ситуаційних моделей дозволяє з'ясувати, як саме вплив середовища може впливати на потенційні можливості підприємства, зокрема його ефективність відповідно до зміни параметрів сценарних моделей розвитку.

Подальші дослідження необхідно здійснювати у напрямі розширення можливостей застосування технології ситуаційного управління на основі виділення методів, інструментів, способів управлінського впливу, що дозволяють здійснювати управлінську діяльність в умовах динамічних змін та обмежуючого потенціал розвитку впливу середовища підприємства.

**Список використаних джерел**


1. Економіко–математичні моделі економічного зростання: [монографія] / [О.О. Бакаєв, В.І. Гриценко, Л.І. Бажан, Л.О. Бакаєв, К.А. Бобер]. – К.: Наукова думка, 2005. – С. 5.

2. Йозеф А. Шумпетер. Теорія економічного розвитку: Дослідження прибутків, капіталу, кредиту, відсотка та економічного циклу / Йозеф А. Шумпетер; пер. з англ. В. Старка. – К.: Видавничий дім «Києво Могилянська академія», 2011. – С. 73–74.

3. Основи стійкого розвитку: [навчальний посібник] / За заг. ред. д.е.н., проф. Л.Г. Мельника. – Суми: ВТД «Університетська книга», 2005. – С. 24.

4. Планування соціально–економічного розвитку підприємств: [монографія] / [М.Р. Тимощук, О.Є. Кузьмін, Р.В. Фещур, Р.В. Шуляр, Н.Ю. Подольчак, І.Б. Олексів]. – К.: УБС НБУ, 2007. – С. 7.

5. Василенко В.А. Менеджмент устойчивого развития предприятий: [монография] / В.А. Василенко. – Киев: Цент учебной литературы, 2005. – С. 16.

6. Погорєлов Ю.С. Розвиток підприємства: поняття та види. [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua / Articles/kultnar/knp 88/knp_75–81.pdf

7. Борщук Є.М. Теоретико–методологічні основи системного аналізу сталого розвитку еколого–економічних систем: автореф. дис. на здобуття ступеня докт. економ. наук: спец. 08.00.06 – «Економіка природокористування та охорона навколишнього середовища» / Є.М. Борщук. – Львів, 2009. – 37 с.

8. Регіональні суспільні системи: [монографія] / Відп. ред. Л. К. Семів // Львів: Інститут регіональних досліджень НАН України, 2007. – С. 25.

9. Витвицький Я.С. Економічний розвиток регіональних суспільних систем у постіндустріальний період / Я.С. Витвицький, М.В. Палійчук, В.П. Петренко // Моделювання регіональної економіки: зб. наук. пр. Прикарпатського національного університету ім. Василя Стефаника. – Івано–Франківськ, 2010. – №1 (15). – С. 320–332.

10. Верба В.А. Аналітична характеристика проблем розвитку українських підприємств / А.В. Верба // Формування ринкової економіки. – №23. – 2010. – С. 85–96.

11. Еволюція сучасних економічних систем: [навчальний посібник] / Н.І. Гражевська. – К.: Знання, 2011. – С. 278.

12. Развитие человеческих ресурсов / Дженнифер Джой–Меттьюз, Дэвид Меггинсон, Марк Сюрте; 3–е изд. – Москва: «ЭКСМО», 2006. – С. 97.

13. Друкер П. Задачи менеджмента в XXI веке. [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: http://www.ponauke.com/ management

14. Ілляшенко С.М. Управління інноваційними розвитком: [навч. посібник] / С.М. Ілляшенко, 2–ге вид. – Суми: ВТД «Університетська книга», 2005. – 324 с.

15. Тарнавська Н.П. Управління конкурентоспроможністю підприємств: теорія, методологія, практика: [монографія] / Н.П. Тарнавська. – Тернопіль: Економічна думка, 2008. – 570 с.

16. Полянська А.С. Використання експрес–діагностики для обґрунтування концептуальних засад розвитку підприємств на умовах ситуаційного підходу / А.С. Полянська, В.В. Бабенко // Формування ринкових відносин в Україні. – 2010. – №10 (113). – С. 157–163.

17. Халафян А.А. STATISTICA 6. Статистический анализ данных: [учебник] / А.А. Халафян; 3–е изд. – М.: ООО «Бином–Пресс», 2007. – 512 с.

18. Иберла К. Факторный анализ / К. Иберла; пер. с нем. В.М. Ивановой; предисл. А.М. Дуброва. – М.: Статистика, 1980. – 398 с.

*УДК 330.2*

*Т.К. КВАША,*
*зав. відділенням прогнозно–аналітичного забезпечення інноваційної діяльності УкрІНТЕІ,*
*Г.В. КАРЛЮК,*
*с.н.с., УкрІНТЕІ*

# Інноваційна діяльність промислових підприємств України за технологічними секторами

*У роботі наведено аналіз технологічного рівня видів промислової діяльності України за методологією, що прийнята в країнах ОЕСР, та проаналізовано світові тенденції ролі високотехнологічного комплексу з погляду його вкладу до ВВП країни. Також здійснено аналіз інноваційної діяльності України за технологічними секторами. Актуальним є питання оцінки ефективності інноваційної діяльності на основі валової доданої вартості.*

***Ключові слова:*** *високотехнологічний комплекс, промислові підприємства, інноваційна діяльність, валова додана вартість.*

*В работе приведен анализ технологического уровня видов промышленной деятельности Украины по методологии, принятой в странах ОЭСР, и проанализированы мировые тенденции роли высокотехнологичного комплекса с точки зрения его вклада в ВВП страны. Также осуществлен анализ инновационной деятельности Украины по технологическим секторам. Актуальным является вопрос оценки эффективности инновационной деятельности на основе валовой добавленной стоимости.*

***Ключевые слова:*** *высокотехнологичный комплекс, промышленные предприятия, инновационная деятельность, валовая добавленная стоимость.*

*This article presents analysis of the technological level of industrial activity in Ukraine according to the methodology, adopted in the OECD countries, and global trends of high–tech complex in terms of its contribution to GDP were analyzed. Also an analysis of innovative activity in Ukraine according to the technology sectors was made. Relevant is the question of evaluating the effectiveness of innovation activity on the basis of gross value added.*

***Постановка проблеми.*** На сучасному етапі економічного розвитку спостерігається активне впровадження науково–технічних досягнень та інновацій у виробництво товарів і послуг у різних країнах. Інноваційний потенціал країн зосереджений у високих технологіях та наукоємному виробництві. За словами прем'єр–міністра України М. Азарова, «найближчі роки мають стати періодом форсованого розвитку високотехнологічних галузей в Україні: IT–індустрії, автомобілебудування, авіа– та суднобудування, сільськогосподарського машинобудування, фармацевтичної промисловості, виробництва медичної техніки» [1].

***Аналіз досліджень та публікацій з проблеми.*** Проблеми, що стосуються визначення стану технологічного рівня економіки України, на сьогодні перебувають в полі зору науковців, а саме В.П. Семиноженка [2], В.М. Гейця [2], Л.І. Федулової [3], В.Г. Бодрова [4], О.І. Заклекти [5], Л.М. Шевчук [6], І.Р. Березюк–Рибак [7] та ін. Зокрема, розглянуто засади інноваційно–технологічного розвитку і наведено результати аналізу науково–технологічної та інноваційної сфери в цілому та галузей наукомісткого промислового виробництва зокрема. Запропоновано сценарії та технологічного розвитку та механізми інноваційної і промислово–технологічної політики України [2]; досліджено стан розвитку інноваційної сфери в Україні та розроблено заходи економічної політики держави з метою активізації інноваційних процесів [5]; розкрито сутність технологічної політики та здійснено аналіз її особливостей і механізмів реалізації на прикладі окремих країн протягом 80–х років XX ст. – початку XXI ст. та обґрунтовано пропозиції щодо напрямів формування технологічної політики в Україні [3]; визначено основні елементи стратегії забезпечення технологічної конкурентоспроможності України в контексті приєднання її до глобального високотехнологічного простору [6]; визначено методи стимулювання оновлення підприємств з боку держави, основні елементи державної політики щодо трансферу технологій, найважливіші складові техніко–технологічного оновлення [7]. Але питання визначення стану технологічного рівня видів промислової діяльності України є недостатньо дослідженим.

***Метою статті*** є аналіз стану технологічного рівня промисловості України.

***Виклад основного матеріалу.*** Наприкінці XX століття в результаті нового витка науково–технічного прогресу світовий ринок готових виробів досить чітко розділився на три шари –

*© Т.К. КВАША, Г.В. КАРЛЮК, 2013*

низько–, середньо– і високотехнологічних виробів. Потім середньо технологічний шар розділили на два – середньонизькотехнологічний та середньо високотехнологічний (табл. 1).

До середньонизько– та низькотехнологічних товарів, за класифікацією Організації економічної співпраці та розвитку (ОЕСР), відносяться продукти чорної металургії, виробництво коксу, конструкційні матеріали, продукція легкої і харчової промисловості та інші товари, масове виробництво яких було освоєно ще в XIX столітті на базі третього технологічного укладу. Середньо технологічними товарами є різні верстати, транспортні засоби, гумотехнічні та пластмасові вироби, продукти основної хімії та деревообробки. У розвинених країнах освоєння виробництва зазначених товарів закінчилося до початку Другої світової війни, причому одночасно сформувався четвертий технологічний уклад, на базі якого і створювалися найбільш сучасні в той період промислові вироби. Ринок високотехнологічних товарів утворився в останній третині XX століття завдяки розвитку виробництв на базі п'ятого технологічного укладу, відповідного постіндустріального суспільства.

За методологією, прийнятою в країнах ОЕСР, до високотехнологічних відносяться виробництва, в яких відношення витрат на НДДКР до вартості випущеної продукції перевищує 3,5%. За іншими джерелами інформації до високотехнологічного сектору відносять ті галузі, де наукоємність ВДВ становить не менше 4%.

Найпростіший спосіб розрахунку наукоємності виробленої продукції – це обчислення частки від ділення власних витрат на НДДКР на обсяг реалізованої продукції або ВДВ даного виду промислової діяльності.

На цьому етапі дослідження ми використовуємо поділ видів промислової діяльності відповідно до досвіду ОЕСР з метою співставлення отриманих даних.

Таким чином, до високотехнологічного сектору входять такі галузі промисловості: виробництво літальних апаратів, включаючи космічні, фармацевтичне виробництво та виробництво електричного, електронного та оптичного устаткування (за виключенням виробництва електричних машин та устаткування). Саме такі галузі створюють техніко–технологічну базу динамічного і прогресивного розвитку абсолютно всіх секторів і сфер діяльності економіки тієї чи іншої країни. У високотехнологічних галузях виробляються якісно нові принципи організації праці та виробництва; створюються ефективні технології; виробляються найсучасніші зразки техніки. Усе разом це веде до значної економії живої праці, створює міцну основу національної безпеки, забезпечує високу конкурентоспроможність підприємств і в цілому надає інноваційну спрямованість розвитку даної країни.

Виробництво високотехнологічних товарів зосереджено на підприємствах, що входять до складу так званого високотехнологічного комплексу (ВТК), наявність якого в національній економіці забезпечує країні інноваційну спрямованість розвитку і стратегічні переваги перед іншими державами.

Склад високотехнологічного сектора дуже неоднорідний. Його найважливіші компоненти мають різну організацію, управляються різними методами, по–різному впливають на структуру та механізм функціонування основних секторів економіки країни. Разом із тим вплив високотехнологічного комплексу (ВТК) на соціально–економічне становище країни має переважно позитивний характер в силу того, що інститу–

**Таблиця 1**

| Технологічні рівні | Галузі промисловості |
|---|---|
| Високотехнологічне виробництво | Виробництво літальних апаратів, включаючи космічні.<br>Фармацевтичне виробництво.<br>Виробництво електричного, електронного та оптичного устаткування (за виключенням виробництва електричних машин та устаткування).<br>Виробництво зброї |
| Середньовисокотехнологічне виробництво | Хімічне виробництво (за виключенням фармацевтичного виробництва).<br>Виробництво електричних машин та устаткування.<br>Виробництво автомобілів.<br>Локомотиви залізничні і рухомий склад, трамваї та ін.<br>Виробництво машин та устаткування |
| Середньонизькотехнологічне виробництво | Продукти нафтопереробки.<br>Виробництво гумових та пластмасових виробів.<br>Виробництво інших неметалевих мінеральних виробів(будматеріалів, скловиробів).<br>Будування та ремонт суден та виробництво мотоциклів, велосипедів.<br>Металургія та оброблення металу |
| Низькотехнологічне виробництво | Видобування енергетичних матеріалів.<br>Видобування неенергетичних матеріалів.<br>Харчова промисловість та перероблення сільськогосподарських продуктів.<br>Легка промисловість.<br>Деревообробна і целюлозно–паперова промисловість, видавнича справа.<br>Виробництво коксу*.<br>Інше виробництво, не віднесено до інших угрупувань.<br>Виробництво та розподілення електроенергії, газу та води |

** США віднесли виробництво коксу до середньонизькотехнологічного сектору [8] на відміну від першого дослідження ОЕСР, де цей вид діяльності раніше відносився до низькотехнологічного.*

**Таблиця 2. Частка валової доданої вартості високотехнологічних секторів переробної промисловості у ВВП країни в деяких країнах світу: 1995 та 2010 роки, % до ВВП**

| США | | ЄС | | Японія | | Китай | | Індія | | Бразилія | | Росія | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| 1995 | 2010 | 1995 | 2010 | 1995 | 2010 | 1995 | 2010 | 1995 | 2010 | 1995 | 2010 | 1995 | 2010 |
| 2,8 | 2,6 | 1,9 | 1,7 | 3,7 | 3,3 | 2,1 | 4,3 | 0,8 | 0,7 | 1,8 | 1,3 | 1,4 | 0,6 |

*Джерело: [8].*

ти, які входять до його складу, відрізняються високою інноваційністю і самі задають напрямок та форми майбутнього розвитку всіх інших секторів і сфер діяльності. Від того, наскільки розвинений у даній країні високотехнологічний комплекс, залежить не тільки поточний стан економіки, а й місце країни у міжнародному поділі праці та перспективи заняття гідного місця у світовому співтоваристві в майбутньому.

Зрозуміло, в кожній країні є виробництва, відносно розвинуті і відносно примітивні в технологічному відношенні. Однак це не означає, що практично всі держави мають власний комплекс високотехнологічних галузей чи виробництв. Насправді у світі зовсім небагато країн, в економіці яких створені й успішно функціонують саме комплекси, а не окремі виробництва, що характеризуються високими показниками наукоємності.

Зупинимося більш детально на аналізі світових тенденцій ролі ВТК з погляду його вкладу до ВВП країни. Найбільший внесок ВТК у країнах ОЕСР характерний для Китаю – 4,3% у 2010 році та Японії – 3,3% (табл. 2).

В Україні частка валової доданої вартості високотехнологічного сектору у ВВП у 2010 році становила 0,7%. Отже, Україна знаходилась у 2010 році на рівні Індії, яка входить до числа 20 найбільших економік світу, та обігнала Росію.

Інноваційна діяльність в Україні за технологічними секторами. У 2009–2011 роках інноваційною діяльністю у промисловості займалися 1679 підприємств, що становить 16,2% від загальної кількості підприємств України, проти 1411 підприємств (12,8%) у 2009 році.

За технологічними рівнями найбільша частка підприємств, що займалися інноваційною діяльністю, зосереджена у високотехнологічному секторі – 35,8%, найменша – у низько технологічному – 13,6%:

– 150 промислових інноваційних підприємств займалися високотехнологічним виробництвом, що становить 35,8% від кількості обстежених промислових підприємств. Зокрема, 52,9% підприємств з виробництва літальних апаратів, включаючи космічні, 52,2% – виробництво зброї, 48,3% – фармацевтичне виробництво, 28,4% – виробництво електричного, електронного та оптичного устаткування (за виключенням виробництва електричних машин та устаткування);

– середньовисокотехнологічне виробництво представлене 404 підприємствами (23,9%);

– середньонизькотехнологічне – 292 (13,8%);

– низькотехнологічне виробництво – 833 (13,6%).

Тобто рівень інноваційної активності промислових підприємств в Україні відповідає світовим тенденціям.

За структурою інноваційної активності за технологічними секторами підприємства розподілилися таким чином: високотехнологічне виробництво – 8,9% від кількості промислових підприємств, що здійснювали інноваційну діяльність (4,6% підприємств з виробництва електричного, електронного та оптичного устаткування (за виключенням виробництва електричних машин та устаткування), 2,5% – фармацевтичне виробництво, 1,1% – виробництво літальних апаратів, включаючи космічні та 0,7% – виробництво зброї), середньовисокотехнологічне – 24,2%, середньонизькотехнологічне – 17,4% і низькотехнологічне – 833 (49,6%) (рис. 1).

У 2011 році основним джерелом фінансування інноваційної діяльності були власні кошти підприємств, обсяг яких становив 7,6 млрд. грн. (проти 5,2 млрд. грн. у 2009 році). Кредити у розмірі 5489,5 млн. грн. (941,6 млн. грн.) отримали 50 підприємств. Підтримку держави у розмірі 161,4 млн. грн. (127,2 млн. грн.) отримало 51 підприємство.

Високотехнологічний сектор спрямував на інноваційну діяльність найменшу частку загальноукраїнських коштів – 7% загального обсягу інноваційних витрат в Україні у 2011 році (рис. 2). По мірі зниження рівня технологічності зростає

**Рисунок 1. Структура підприємств, що займалися інноваційною діяльністю, у розрізі технологічних рівнів в промисловості України у 2011 році, % до загальної кількості промислових підприємств, що здійснювали інноваційну діяльність**

*Джерело: розроблено авторами.*

**Рисунок 2. Розподіл загального обсягу фінансування інноваційної діяльності промисловими підприємствами України за технологічними секторами у 2011 році, % до загального обсягу**

*Джерело: розроблено авторами.*

частка витрачених на цю діяльність коштів – низькотехнологічний сектор вклав 56% загальноукраїнських витрат.

За технологічними рівнями галузей промисловості України у 2011 році найбільше власних коштів витрачено підприємствами високотехнологічного виробництва – 933,7 млн. грн., або 92,9% від загальної суми інноваційних витрат підприємств високотехнологічного виробництва. З них підприємствами виробництва літальних апаратів, включаючи космічні, витрачено 91,5%, фармацевтичного виробництва – 99,9%, виробництво електричного, електронного та оптичного устаткування (за виключенням виробництва електричних машин та устаткування) – 94,7%. Найменша частка витрачених власних коштів від загальної суми інноваційний витрат відповідного сектору становить 35,0% на підприємствах низькотехнологічного виробництва.

Активно здійснювали інноваційну діяльність за рахунок власних коштів підприємства таких галузей промисловості: виробництво машин та устаткування (виробництво зброї не враховано) – 97,0% від загальної суми інноваційних витрат відповідних підприємств середньовисокотехнологічного виробництва; виробництво харчових продуктів, напоїв та тютюнових виробів – 92,9% від загальної суми інноваційних витрат відповідних підприємств низькотехнологічного виробництва; добування паливно-енергетичних корисних копалин – 94,4% від загальної суми інноваційних витрат цих підприємств.

За структурою загальна сума власних коштів, що була виділена на здійснення інноваційної діяльності підприємствами, розподілилася таким чином: високотехнологічне виробництво – 12,3% (Виробництво літальних апаратів, включаючи космічні – 7,6%, фармацевтичне – 3,4%), середньовисокотехнологічне виробництво – 27,9% (виробництво машин та устаткування – 16,1%, хімічне виробництво – 5,5%, виробництво електричних машин та устаткування – 2,7%), середньонизькотехнологічне виробництво – 22,5% (металургійне виробництво та виробництво готових металевих виробів – 17,2%, виробництво інших неметалевих мінеральних виробів – 3,0%, продукти нафтопереробки – 1,3%), низькотехнологічне – 37,3% (харчова промисловість та перероблення сільськогосподарських продуктів – 11,6%, видобування енергетичних матеріалів – 10,6%, виробництво та розподілення електроенергії, газу та води – 8,1%).

Фінансування інноваційної діяльності у 2011 році за рахунок кредитів здійснювалося підприємствами на суму 5489,5 млн. грн. (38,3% від загальної суми витрат на інновації). Підприємства високотехнологічного сектору витратили за рахунок кредитів 0,5% від загальної суми витрат на інновації. Кошти вкладено лише підприємствами з виробництва літальних апаратів (0,8%), включаючи космічні і фармацевтичного виробництва – (0,1%).

Натомість підприємствами низькотехнологічного виробництва витрачено за рахунок кредитів 64,2% загальних витрат на інноваційну діяльність. З них виробництво та розподілення електроенергії, газу та води – 87,1%, деревообробна і целюлозно-паперова промисловість, видавнича діяльність – 85,6%. За рахунок державного бюджету фінансувалися переважно підприємства високо- та середньовисокотехнологічних секторів.

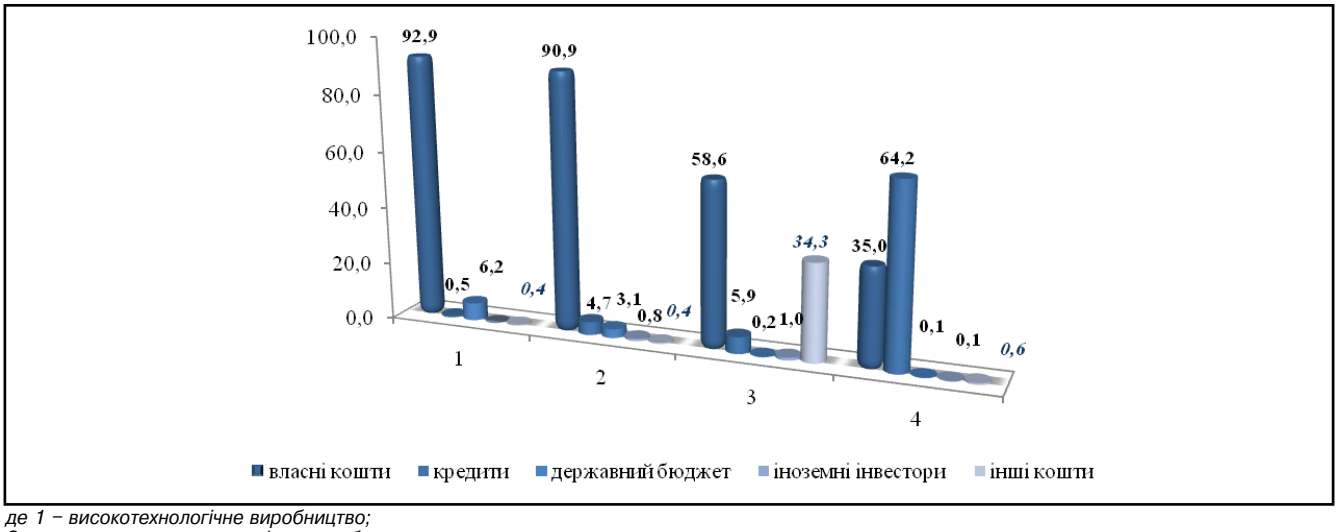
Структура витрат за джерелами фінансування інноваційної діяльності за технологічними рівнями промисловості наведена на рис. 3*.

Розподіл витрат на інноваційну діяльність. На внутрішні науково-дослідні розробки у 2011 році підприємствами, що займалися інноваційною діяльністю, спрямовано 833,3 млн. грн., або 5,8% від загальної суми інноваційних витрат.

За технологічними секторами промисловості України найбільше коштів витрачено підприємствами середньовисокотехнологічного виробництва – 27,6% від суми інноваційних витрат відповідного сектору. З них, підприємствами із виробництва локомотивів залізничних і рухомого складу, трамваїв та ін. – 52,8%, виробництва електричних машин та устаткування – 31,6%, виробництва машин та устаткування – 31,1%.

Підприємствами високотехнологічного сектору на внутрішні науково-дослідні розробки витрачено лише 125,0 млн. грн., або 12,4% від загальної суми витрат на інноваційну діяльність підприємств цього сектору.

** До інших джерел фінансування інноваційної діяльності відносяться кошти: місцевих бюджетів, позабюджетних фондів, вітчизняних інвесторів та інших коштів, джерела яких в інструкції щодо заповнення форми державного статистичного спостереження №1-інновація «Обстеження інноваційної діяльності підприємства» не визначено.*




*де 1 – високотехнологічне виробництво;*
*2 – середньовисокотехнологічне виробництво;*
*3 – середньонизькотехнологічне виробництво;*
*4 – низькотехнологічне виробництво.*

**Рисунок 3. Структура витрат за джерелами фінансування інноваційної діяльності за технологічними рівнями України у 2011 році, %**

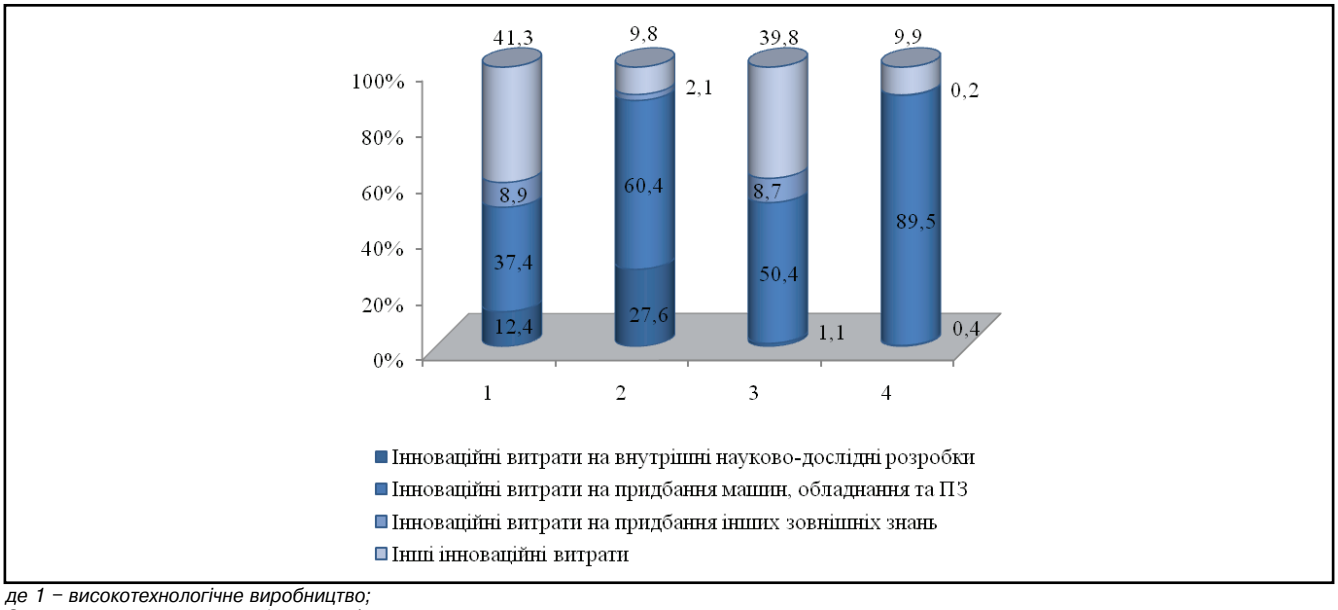
*Джерело: розроблено авторами.*

За технологічними секторами промисловості України на придбання машин, обладнання та програмного забезпечення найбільше було витрачено коштів підприємствами низькотехнологічного виробництва (89,5% від загального обсягу інноваційних витрат), а найменше – високотехнологічного (37,4%). А на придбання інших зовнішніх знань, навпаки, найбільше витратили підприємства високотехнологічного сектору (8,9% від загального обсягу інноваційних витрат), а найменше – низькотехнологічного (0,2%) (рис. 4).

У 2011 році 1043 підприємства реалізували інноваційну продукцію в обсязі 42,4 млрд. грн. (у 2009 році – 964 і 33,7 млрд. грн.), або 3,8% загального обсягу промислової продукції.

За технологічними секторами та структурою реалізованої інноваційної продукції найвищу частку реалізували підприємства середньонизькотехнологічного сектору – 52,6% від загального обсягу реалізованої інноваційної продукції відповідного сектору. Відповідно, підприємства низькотехнологічного сектору – 16,2%, середньовисокотехнологічного – 25,1% та високотехнологічного сектору – 6,1%.

На одне підприємство припадає 40,6 млн. грн. реалізованої інноваційної продукції промисловості всього. У розрізі




*де 1 – високотехнологічне виробництво;*
*2 – середньовисокотехнологічне виробництво;*
*3 – середньонизькотехнологічне виробництво;*
*4 – низькотехнологічне виробництво.*

**Рисунок 4. Структура витрат за напрямами фінансування інноваційної діяльності за технологічними рівнями України у 2011 році, % до загального обсягу інноваційних витрат відповідного сектору**

*Джерело: розроблено авторами.*

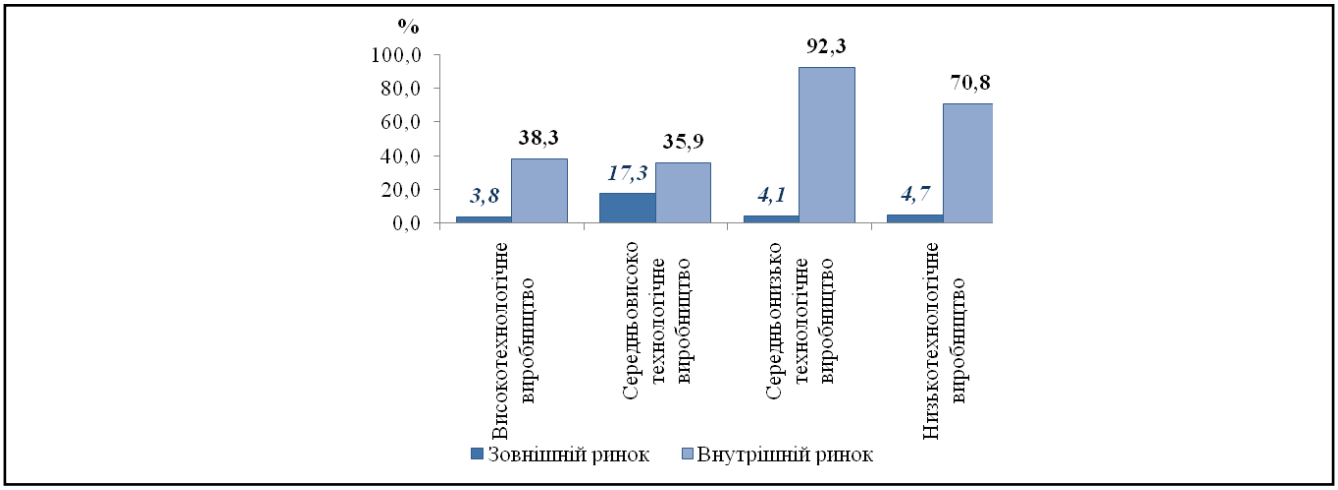



**Рисунок 5. Частка реалізованої інноваційної продукції за технологічними секторами на зовнішньому та внутрішньому ринках в Україні у 2011 році, % від загального обсягу реалізованої інноваційної продукції**

*Джерело: розроблено авторами.*

технологічних рівнів на одне підприємство високотехнологічного рівня виробництва припадає 20,9 млн. грн. реалізованої інноваційної продукції, середньовисокотехнологічного – 36,1 млн. грн.; середньонизькотехнологічного – 124,6 млн. грн., низькотехнологічного – 16,2 млн. грн.

За технологічними секторами на внутрішньому ринку найбільше реалізували інноваційної продукції підприємства середньонизькотехнологічного сектору (92,3% від загального обсягу реалізованої інноваційної продукції), а на зовнішньому – середньовисокотехнологічний – 17,3% (рис. 5).

За технологічними секторами та структурою реалізованої інноваційної продукції на внутрішньому ринку найбільшу частку (69,2% від загального обсягу реалізованої інноваційної продукції в Україні) реалізували підприємства середньонизькотехнологічного сектору, а найменшу (3,3%) – високотехнологічного. Відповідно, підприємства середньовисокотехнологічного сектору реалізували 13,8% і підприємства низькотехнологічного – 16,3%.

На експорт інноваційну продукцію поставили 378 підприємств в обсязі 12,6 млрд. грн. (проти 13,2 млрд. грн. і 334 підприємств у 2009 році), 64,9% якої було реалізовано в країни СНД (у 2009 році – 59,8%).

За технологічними секторами та структурою реалізованої інноваційної продукції на зовнішньому ринку найбільшу частку (57,9%) реалізували підприємства середньовисокотехнологічного сектору, а найменшу (12,6%) – високотехнологічного (рис. 6).

У 2011 році на експорт інноваційну продукцію, що є новою для ринку, поставили 120 підприємств, що становить 31,8% від загальної кількості підприємств, що реалізовували інноваційну продукцію, у розмірі 5617,1 млн. грн. (13,3% від загального обсягу реалізованої інноваційної продукції).

У розрізі технологічних рівнів промисловості найбільше інноваційної продукції, що є новою для ринку, експортовано підприємствами середньовисокотехнологічного виробництва – 40,2% від загального обсягу реалізованої продукції відповідного технологічного сектору. Зокрема, виробництво електричних машин та устаткування – 63,7%, виробництво локомотивів, залізничного і рухомого складу, трамваїв та ін. – 66,9%, виробництво машин та устаткування – 38,0%.

Підприємствами високотехнологічного виробництва експортовано інноваційної продукції, що є новою для ринку в обсязі 23,6%, середньонизькотехнологічного виробництва – 2,6% і низькотехнологічного – 2,1%.

За структурою обсяги експортованої інноваційної продукції, яка є новою для ринку, між технологічними рівнями галузей промисловості розподілилися наступним чином: високотехнологічний сектор – 10,9% (від загального обсягу ек-

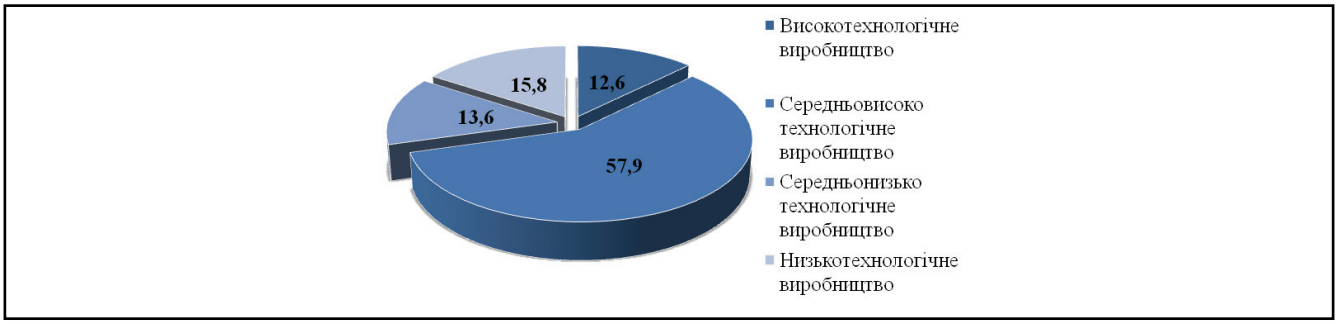



**Рисунок 6. Структура реалізації промислової інноваційної продукції за технологічними секторами на зовнішньому ринку в Україні у 2011 році, % до загального обсягу реалізованої інноваційної продукції в Україні**

*Джерело: розроблено авторами.*

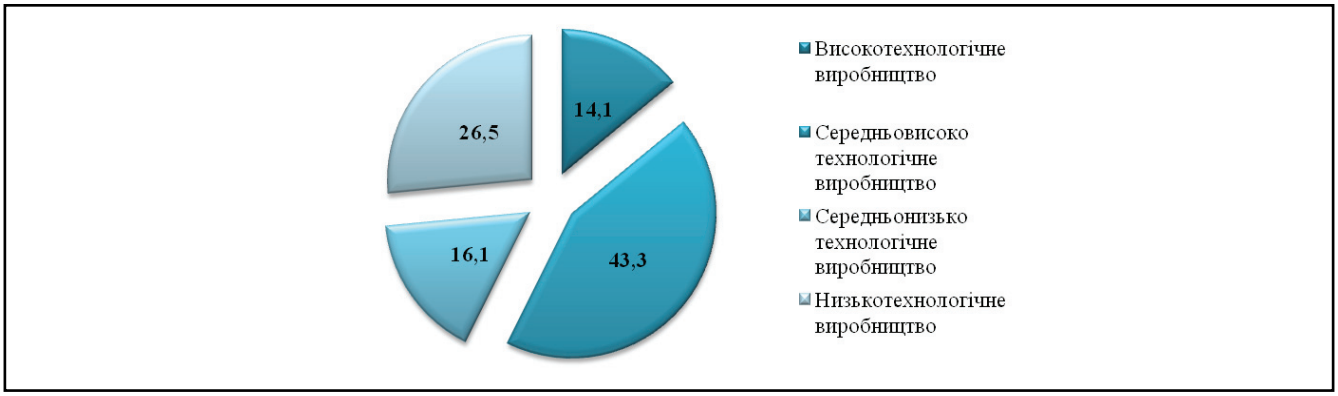



**Рисунок 7. Структура експортованої інноваційної продукції промисловості, що є новою для підприємства, у розрізі технологічних рівнів України у 2011 році, % до загального обсягу експортованої інноваційної продукції промисловості України, що є новою для підприємства**

*Джерело: розроблено авторами.*

спортованої інноваційної продукції промисловості України, що є новою для ринку), середньовисокотехнологічний сектор – 76,2%, середньонизькотехнологічний сектор – 10,4%, низькотехнологічний сектор – 2,5%.

Інноваційна продукція, що є новою тільки для підприємства, експортована 286 підприємствами (75,7% від загальної кількості підприємств, що реалізовували інноваційну продукцію) в обсязі 7013,5 млн. грн., що становить 16,6% від загального обсягу реалізованої інноваційної продукції.

За технологічними рівнями галузей промисловості найактивнішими були підприємства середньовисокотехнологічного виробництва (31,2% від загальної кількості підприємств, що реалізовували інноваційну продукцію). Ними експортовано 7,2% від загального обсягу реалізованої інноваційної продукції. Зокрема, виробництво машин та устаткування – 5,1%, виробництво автомобілів, причепів та напівпричепів – 0,8%. Виробництво електричних машин та устаткування – 0,6%.

Структура обсягів експортованої інноваційної продукції, що є новою для підприємства, у розрізі технологічних рівнів промисловості наведена на рис. 7.

Підприємства високотехнологічного рівня (лише 7,7% від загальної кількості підприємств, що реалізовували інноваційну продукцію) за кордон реалізували 2,3% інноваційної продукції (виробництво електричного, електронного та оптичного устаткування (за виключенням виробництва електричних машин та устаткування) – 1,8%, виробництво літальних апаратів, включаючи космічні – 0,3%, виробництво зброї – 0,2%); середньонизькотехнологічного виробництва (11,4% підприємств) – 2,7%, низько технологічного виробництва (26,5%) – 4,4% (рис. 8).

Ефективність інноваційної діяльності можна оцінити декількома показниками. Пропонуємо використати як індикатор ефективності частку від ділення приросту ВДВ виду промислової діяльності на інноваційні витрати (табл. 3). Розрахована таким чином величина означатиме вплив інноваційних витрат на приріст ВДВ. При цьому передбачаємо, що вплив усіх інших факторів лишається незмінним.

Найвище значення даного показника становить 6,25 грн./грн. (середньовисокотехнологічний сектор), тобто на 1 грн. інноваційних витрат припадає 6,25 грн. приросту ВДВ.

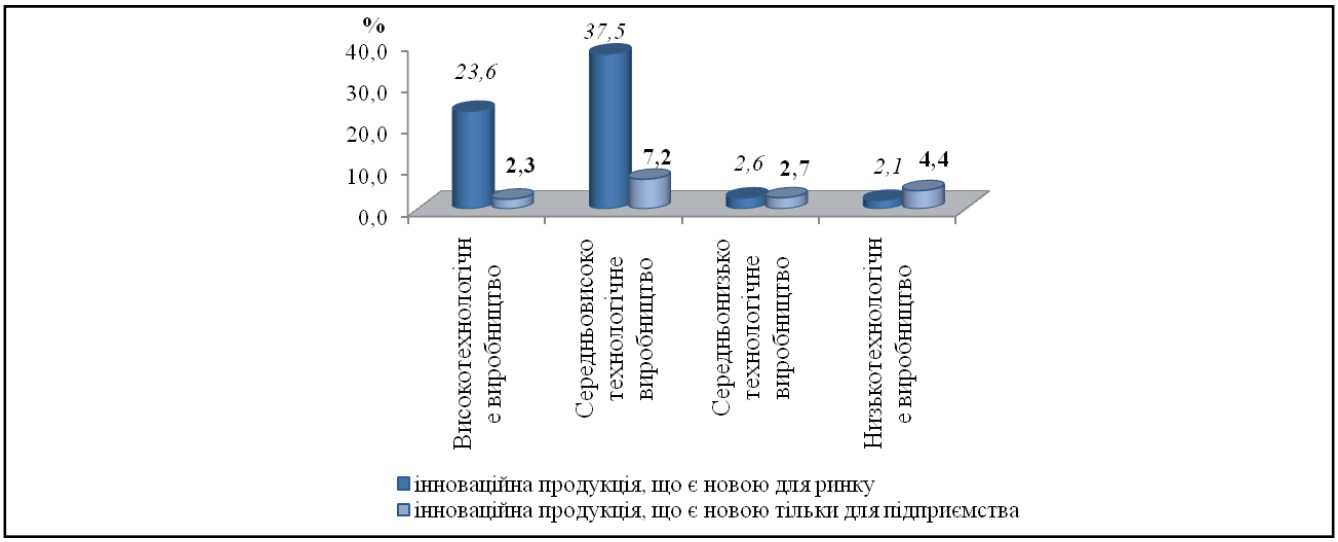



**Рисунок 8. Експорт інноваційної продукції у 2011 році за технологічними секторами в Україні, % до реалізованої інноваційної продукції**

*Джерело: розроблено авторами.*

**Таблиця 3**

| Галузі промисловості | Приріст ВДВ/інноваційні витрати |
|---|---|
| Промисловість | 3,12 |
| Високотехнологічне виробництво | 0,87 |
| з нього: | |
| Виробництво електричного, електронного та оптичного устаткування (за виключенням виробництва електричних машин та устаткування) | 3,61 |
| Середньовисокотехнологічне виробництво | 6,25 |
| з нього: | |
| Виробництво електричних машин та устаткування | 6,45 |
| Виробництво автомобілів, причепів, напівпричепів | 7,15 |
| Локомотиви залізничні і рухомий склад, трамваї та ін. | 43,29 |
| Середньонизькотехнологічне виробництво | 0,42 |
| з нього: | |
| Продукти нафтопереробки | 9,91 |
| Виробництво гумових та пластмасових виробів | 4,45 |
| Низькотехнологічне виробництво | 3,46 |
| з нього: | |
| Видобування неенергетичних матеріалів | 117,29 |
| Легка промисловість | 29,08 |

*Джерело: розраховано авторами.*

Зокрема, виробництво локомотивів залізничних і рухомого складу, трамваїв та ін. – 43,29 грн./грн., виробництво автомобілів, причепів, напівпричепів – 7,15 грн./грн., виробництво електричних машин та устаткування – 6,45 грн./грн.

Найменш ефективні інноваційні витрати у середньонизькотехнологічному секторі – на 1 грн. витрачених коштів приходиться 0,42 грн. приросту відповідного ВДВ. У той же час підприємства нафтопереробки витрачали кошти на інноваційну діяльність значно ефективніше та отримали на одну гривню витрат 9,91 грн. приросту ВДВ, виробництво гумових та пластмасових виробів – 4,45 грн./грн.

Високотехнологічний сектор не сильно відрізняється за ефективністю від середньонизькотехнологічного – лише 0,87 грн. приросту ВДВ на 1 грн. інноваційних витрат. Окремі виробництва тут менш ефективні порівняно з середньонизькотехнологічними підприємствами: виробництво електричного, електронного та оптичного устаткування (за виключенням виробництва електричних машин та устаткування) дало 3,61 грн. приросту ВДВ на 1 грн. витрат, фармацевтичне виробництво – 1,40 грн./грн.

Низькотехнологічному сектору відповідає значення ефективності у 3,46 грн./грн. У той же час підприємства із видобування неенергетичних матеріалів показали найвищу ефективність інноваційних витрат в Україні – 117,29 грн./грн.

Закінчуючи аналіз місця ВТК України у структурі промислового виробництва в цілому та у структурі промислових підприємств, що займаються інноваційною діяльністю, відмітимо основні характерні моменти:

– частка валової доданої вартості високотехнологічного сектору у ВВП у 2010 році становила 0,7%. Україна за цим показником знаходилася в 2010 році на рівні Індії, яка входить до числа 20 найбільших економік світу, та обігнала Росію (0,6%);

– найбільш активно інноваційною діяльністю займаються підприємства високотехнологічного сектору – 35,8% загальної кількості промислових підприємств цього сектору, найменш активно – низькотехнологічного – 13,6%;

– за технологічними рівнями найбільшу частку (56%) загальноукраїнських інноваційних витрат спрямував на інноваційну діяльність низькотехнологічний сектор, найнижчу (7%) – високотехнологічний;

– за структурою реалізованої інноваційної продукції найвищу частку реалізували підприємства низько технологічного сектору – 58% загальноукраїнського обсягу реалізації інноваційної продукції, найнижчу – високотехнологічного сектору – 2,44%;

– на одне підприємство припадає 40,6 млн. грн. реалізованої інноваційної продукції промисловості у цілому (показник ефективності інноваційної діяльності). У розрізі технологічних рівнів на одне підприємство високотехнологічного рівня виробництва припадає 20,9 млн. грн. реалізованої інноваційної продукції, середньовисокотехнологічного – 36,1 млн. грн.; середньонизькотехнологічного – 124,6 млн. грн., низькотехнологічного – 16,2 млн. грн.;

– за технологічними секторами на внутрішньому ринку найбільше реалізували інноваційної продукції підприємства середньонизькотехнологічного сектору (92,3% від загального обсягу реалізованої інноваційної продукції), а на зовнішньому – середньовисокотехнологічного. – 17,3%. Відповідно, найменшу частку – високотехнологічний та середньовисокотехнологічний;

– за технологічними рівнями найбільшу частку реалізованої інноваційної продукції, що є новою для ринку, експортовано підприємствами середньовисокотехнологічного сектору (37,5%) та високотехнологічного (23,6%) від загального обсягу реалізованої інноваційної продукції даного сектору, найнижчу – низькотехнологічний (2,1%). Натомість найбільша частка експорту інноваційної продукції, що є новою для підприємства, припадає на середньовисокотехнологічний сектор (7,2%), а найнижча – високотехнологічний (2,3%).

**Висновки**

Таким чином, за інноваційною активністю та конкурентоспроможністю на зовнішньому ринку нової для ринку продукції перші місця займають високо- та середньовисокотехнологічний сектори.

За обсягами витрат на інноваційну діяльність, часткою реалізації інноваційної продукції та ефективністю інноваційної діяльності на перших місцях низькотехнологічні сектори. Оскільки інноваційна продукція, що є новою для ринку, експортується високо- та середньовисокотехнологічними секторами, а інноваційна продукція, що є новою для підприємства – низькотехнологічним сектором, то відповідно більша частка продукції високотехнологічного сектору орієнтована на зовнішній ринок (це свідчить про високий рівень інноваційності продукції, що забезпечує конкурентоспроможність сектору), а низькотехнологічного – внутрішній. Змінити дану негативну ситуацію можливо лише за умови проведення державою адекватної довготривалої інноваційної політики.

**Список використаних джерел**

1. Вступне слово прем'єр-міністра України Миколи Азарова на засіданні Уряду 30 січня 2013 року. – Режим доступу: http://www.kmu.gov.ua/control/publish/article?art_id=246005830.

2. Стратегічні виклики XXI століття суспільству та економіці України: В 3 т. / За ред. акад. НАН України В.М. Гейця, акад. НАН України В.П. Семиноженка, чл.-кор. НАН України Б.В. Кваснюка. – К.: Фенікс, 2007.

3. Федулова Л.І. Технологічна політика в системі стратегії економічного розвитку / Л.І. Федулова // Економіка і прогнозування. – 2010. – №1. – С. 20-38.

4. Бодров В.Г. Поточна економічна ефективність процесів технологічної модернізації промисловості Харківської області / В.Г. Бодров, А.В. Резніченко // Проблеми економіки. – 2011. – №2. – С. 43-47.

5. Заклекта О.І. Сучасний стан розвитку інноваційної сфери / О.І. Заклекта, Г.Ф. Хартоняк // Інноваційно-інвестиційна діяльність. – 2011. – №4. – С. 173-177.

6. Березюк-Рибак І.Р. Стратегія забезпечення технологічної конкурентоспроможності України у контексті приєднання її до глобального високотехнологічного простору / І.Р. Березюк-Рибак // Збірник наукових праць Черкаського державного технологічного університету. Серія: Економічні науки. – 2009. – №24. – С. 51-54.

7. Шевчук Л.М. Макро- та мікроекономічні аспекти управління техніко-технологічним оновленням / Л.М. Шевчук // Вісник ДонНУЕТ ім. Михайла Туган-Барановського. – 2011. – №4. – С. 80-88.

8. Science and Engineering Indicators, 2008. – US National Science Foundation. – Режим доступу: http://www.nsf.gov/nsb

9. REVISION OF THE HIGH-TECHNOLOGY SECTOR AND PRODUCT CLASSIFICATION: STI WORKING PAPERS. – PARIS: OECD, 1997/2. – 26 p.

*УДК 656(45)*

*Т.О. ДЯЧЕНКО,*
*к.е.н., Національний авіаційний університет*

# Взаємозв'язок конкурентоспроможності підприємств із розвинутою організаційною культурою

*Стаття присвячена розгляду питання взаємозв'язку організаційної культури авіапідприємства з підвищенням його конкурентоспроможності.*

***Ключові слова:*** *організаційна культура, авіапідприємство, конкурентні переваги, конкурентоспроможність.*

*Статья посвящена рассмотрению вопроса взаимосвязи организационной культуры авиапредприятия с повышением его конкурентоспособности.*

***Ключевые слова:*** *организационная культура, конкурентные преимущества, конкурентоспособность.*

*This article is setting of consideration of question of intercommunication of organizational culture of airline is with the increase of his competitiveness.*

***Keywords:*** *organizational culture, airline, competitiveness, competitive edges.*

***Постановка проблеми.*** Участь України в процесах глобалізації сьогодення зумовлює необхідність підвищення конкурентоспроможності вітчизняних підприємств. Під час своєї діяльності підприємства постійно стикаються з проблемами, джерелом виникнення яких є вплив зовнішнього середовища, що характеризується мінливістю, непередбачуваністю та надзвичайною нестабільністю. За таких складних умов основним фактором успішного функціонування, розвитку підприємства є швидкість і адекватність реакції його керівництва на зміни, що відбуваються в зовнішньому середовищі. Ефективність функціонування підприємств залежить від низки зовнішніх і внутрішніх факторів. Враховуючи специфіку авіаційної галузі і тенденції її розвитку, а також значні зміни, які відбуваються у світовій та локальній економіці, соціальних, політичних сферах, розвиток глобалізації, технологій тощо, авіапідприємства повинні своєчасно

*© Т.О. ДЯЧЕНКО, 2013*

реагувати на зміни, які вже відбулися в зовнішньому середовищі, а також бути готовими до змін у майбутньому, аби залишатися конкурентоспроможними і утримувати певні позиції на міжнародному ринку авіаційних послуг в таких складних умовах. Одним з факторів, який може допомогти підприємству відповідно реагувати на певні зміни, є потреба впровадження та удосконалення організаційної культури. Розвинуту організаційну культуру підприємства можна розглядати як фактор зміцнення конкурентоспроможності.

***Аналіз досліджень та публікацій з проблеми.*** Питання конкурентоспроможності розглядалися багатьма вченими. Теоретичні аспекти конкурентоспроможності досліджувалися такими видатними представниками світової економічної думки, як Т. Бейтмен, Д. Болл, П. Друкер, Ф. Котлер, Ж–Ж. Ламбен, В. Маккалах, К. Макконнелл, М. Портер, А. Стрікленд, А. Томпсон та ін. [2, 6]. Проблематика широкого кола питань конкурентоспроможності висвітлювалася у працях Г. Азоєва, В. Базилевича, А. Гальчинського, Р. Фатхутдінова та багатьох інших.

Методологічним фундаментом здійснення дослідження в області організаційної культури стали праці українських та зарубіжних науковців. Вихідний поштовх для теоретичного аналізу організаційної культури як специфічного об'єкта економічних відносин надали роботи таких зарубіжних вчених, як Е. Гоффман, Г. Мінцберг, Е. Петтігрю, У. Оучі, Т. Діл, К. Камерон, Г. Хофстеде, Р. Рюттингер, Е. Шейн, Е.Дж. Дилан, І. Грошев, Ю. Семенов, Є. Капітонов, В. Спивак [4, 7–9]. Серед вітчизняних авторів, роботи яких висвітлювали окремі аспекти організаційної культури відповідно до власних поглядів, слід виділити таких фахівців, як Г. Захарчин, А. Єськов, Ю. Палєха та ін. [1, 3, 5].

***Метою статті*** є поєднання в цілісну систему знання про організаційну культуру як об'єкта управління та конкурентоспроможності підприємства, що надало б змогу сформувати уявлення про різноманітність аспектів цієї взаємодії.

Конкурентоспроможність виступає економічною категорією, яка зумовлює спроможність суб'єкта господарської діяльності впливати на ринкову ситуацію у власних інтересах та здатність виробляти продукцію, яка б задовольнила потреби споживача за умови невеликого рівня витрат.

Організаційна культура створює соціальний фундамент, який здатний нести на собі всю систему діяльності і взаємодії, протистояти й приймати зовнішні і внутрішні зміни, створювати сприятливі умови для ефективного розвитку підприємства. На жаль, питанням формування і розвитку організаційної культури на вітчизняних підприємствах приділяється недостатньо уваги. Також питання взаємозв'язку конкурентоспроможності і організаційної культури залишається відкритим.

***Виклад основного матеріалу.*** Підвищення рівня конкурентоспроможності підприємств в умовах нестримного розвитку національної економіки пов'язана насамперед із розробкою ефективного механізму його управління. Конкурент – це насамперед той, хто бореться за споживача товару чи послуги. Конкурентна боротьба починається із сегментації ринку. Той, хто вірно визначив свого споживача, той вірно визначив і своїх конкурентів. А хто вірно визначив конкурентів, той більш ощадливо і раціонально розподілить свої сили в цій нелегкій боротьбі. Орієнтація на потреби, обмежені даним сегментом ринку, чітко призводить:

– до необхідних для споживача параметрів товарів і послуг;

– до реальних конкурентів.

Ключовими факторами успіху підприємства у конкурентній боротьбі в умовах змінного зовнішнього середовища є завоювання і утримання конкурентних переваг. Для стабільного функціонування в умовах несприятливого зовнішнього середовища будь–яке підприємство має бути конкурентостійким. Забезпечення конкурентостійкості базується саме на формуванні певних конкурентних переваг та їхньому утриманні протягом тривалого часу. Конкурентна перевага – рівень ефективного використання наявних у розпорядженні фірми (а здобувають також для майбутнього споживання) всіх видів ресурсів. Конкурентоспроможність може бути оцінена тільки в рамках групи фірм, що випускають однакові товари. Конкурентоспроможність – поняття відносне, та сама фірма в рамках регіональної групи може бути визнана конкурентоспроможною, а в рамках світового ринку – ні. Найбільш складною є оцінка міри конкурентоспроможності, тобто виявлення характеру конкурентної переваги порівняно з іншими. Таким чином, рівень конкурентної переваги потрібно оцінювати щодо відповідної фірми–лідера. За умови дотримання певних вимог (ідентичність фаз життєвого циклу, ідентичність характеру, що задовольняє потреби тощо) рівень конкурентної переваги може бути оцінений як відношення рівня рентабельності виробництва цієї фірми порівняно з аналогічним показником фірми–лідера, обчисленого на певну перспективу. Таким чином, поняття конкурентної переваги можна визначити як ті характеристики й властивості товару, які створюють для фірми певну перевагу над своїми прямими конкурентами.

У складних умовах соціально–економічного розвитку провідні вітчизняні авіаційні перевізники не відповідають, на жаль, сучасним вимогам світового авіаційного співтовариства, наслідком чого є низька конкурентоспроможність наших компаній на ринку авіаційних перевезень в Україні та світі. Політика «відкритого неба» діятиме як стимул до конкуренції і, відповідно, до зростання кількості операторів (здебільшого європейських), призведе до зниження ціни та підвищення якості обслуговування. Однак при цьому українські перевізники можуть втратити свої позиції. У загальному випадку, у відповідь на посилення, компанії зазвичай намагаються наростити свої потужності, підвищити ефективність; і досягти цієї мети можливо різними шляхами, зокрема через консолідацію з іншими учасниками ринку. Діючий Повітряний кодекс України, прийнятий у перші роки незалежності, неспроможний врегулювати відносини між суб'єктами авіаційної галузі в сучасних економічних умовах. Нормативно–правові акти, розроблені

на основі Повітряного кодексу України, значно краще справляються із завданням регулювання відносин в авіаційній галузі, але також мають певні вади, які, своєю чергою, гальмують процеси розвитку авіації в Україні.

Щодо до головних цілей та завдань авіакомпаній, то слід з них виділити такі: отримання прибутку, утримання провідних позицій на ринку авіаперевезень, бути конкурентоспроможним підприємством, підвищувати якість обслуговування, розширювати географію польотів, в цілому підвищувати показники роботи. Стосовно шляхів досягнення головних цілей, то можна зупинитися на таких: розширення парку повітряних суден, удосконалення інфраструктури повітряних перевезень, удосконалення системи продажу, удосконалення комерційного обслуговування, поліпшення роботи всіх структурних підрозділів, перегляд структурних тарифів, складання більш зручного графіку польотів, контролювання звітності представництв, розширення агентської мережі.

Особливостями конкурентоспроможності підприємства як економічної категорії є: порівняльний характер; короткострокові та довгострокові складові; залежність від ефективності функціонування підприємства.

На думку закордонних експертів, сутність конкурентоспроможності підприємства виражається через певну ієрархію факторів. Верхній рівень – це частка ринку, яка безумовно залежить від досягнутої конкурентоспроможності продукції. Другий рівень встановлює її потенційну конкурентоспроможність. Третій і четвертий – якість та ефективність управління, а п'ятий рівень характеризує економічні результати діяльності підприємства.

Таким чином, конкурентоспроможність підприємства характеризується дією факторів зовнішнього та внутрішнього середовища його функціонування. До факторів зовнішнього середовища відносять: рівень державного регулювання та розвитку економіки країни; систему комунікацій; ринкові фактори, які визначають споживання продукції та задоволення потреб тощо. Факторами внутрішнього середовища підприємства є такі внутрішньовиробничі показники: технічний рівень виробництва; технологія; організація виробництва та управління тощо.

Доцільно виділити основні критерії оцінки та аналізу конкурентних переваг підприємства: потенціал розвитку, якість ресурсного забезпечення, наявність інновацій, наявність ділової репутації та позитивного іміджу, наявність добре налагодженої інформаційної системи. Також до основних конкурентних переваг, що сприяють укріпленню позицій на ринку, збільшенню рентабельності залученню інвестицій, розвитку технологічної бази з виробництва авіатехніки, слід віднести: створення міжнародних консорціумів за участю провідних ТНК (Airbus, Eurfighter); організацію спільних підприємств (Eurocopter); довгострокову кооперація (Boeing та Dassault Sistems); транскордонні злиття і поглинання (Boeing, BAE Systems).

Сучасна організаційна культура українських підприємств найчастіше не передбачає орієнтації на створення сприятливих умов для перспективної діяльності, а спрямована на задоволення поточних потреб. На практиці, як правило, відбувається таке: можливості ринкової економіки використовують з метою швидкого нагромадження, використання і розбазарювання цінностей і благ. Це завдає величезних збитків потенціалу і перспективам довгострокового розвитку підприємства. Робота авіапідприємства задовольнятиме пасажирів лише в тому випадку, якщо буде гарантована висока безпека польотів і регулярність рухів, оперативність і культура обслуговування.

Кожна організація являє собою достатньо складну техніко-економічну і соціальну систему, що відображає індивідуальність і специфіку цієї організації. В основі організаційної культури авіакомпанії має бути примноження досягнень компанії, створення умов найбільш повного виконання своєї місії, формування інноваційного середовища, зміцнення внутрішньо організаційних комунікацій, збереження традицій. Дійсного успіху можна досягти наданням своїм клієнтам якісних послуг, залученням персоналу в справи компанії, а також реалізацією програм соціального інвестування, які направлені на вирішення суспільних завдань. Високий рівень організаційної культури та зміцнення внутрішньо організаційних комунікацій сприяє безпеці та комфортному обслуговуванню споживачів. Відповідно до основних положень організаційної культури для авіакомпанії слід запропонувати таке:

– створення Кодексу корпоративних цінностей за принципом залучення колективу до його розробки;

– щорічні зустрічі персоналу з генеральним керівництвом для отримання інформації щодо роботи та розвитку компанії;

– нові інноваційні проекти та ідеї співробітників компанії мають підтримуватися керівництвом;

– обов'язкове приділення уваги популяризації в колективі здорового способу життя та розвитку корпоративного спорту;

– проведення культурних заходів для співробітників та членів їхніх сімей (корпоративні свята, екскурсії, розважальні програми для дітей тощо);

– створення умов для реалізації професійного й творчого потенціалів співробітників компанії.

Важливого значення при функціонуванні підприємств набуває економічна стійкість. Одним з об'єктів регулювання економічної стійкості підприємства є його інвестиційна привабливість, заходи забезпечення якої спрямовані на оптимізацію форм і видів інвестицій, підвищення ефективності інвестиційної діяльності та зниження інвестиційних ризиків. Економічної стійкості можна досягти завдяки забезпеченню ефективної роботи важливих груп внутрішньо керованих змінних (технології, організаційної структури та функціональних зон). Досить важливу роль при цьому відіграє організаційна культура, рівень якої залежить від розуміння керівництвом внутрішнього середовища підприємства. Показники, які характеризують як економічну стійкість, так і конкурентоспроможність, іноді можна об'єднати в узагальнені групи:

– економічний потенціал (активи, основний капітал, обсяг продажів тощо);

– репутація організації і дотримання договірних зобов'язань;

– фінансове становище (платоспроможність, кредитоспроможність, структура капіталу тощо);

– менеджмент організації (організаційна структура управління;склад і професійний рівень її керівних працівників тощо).

Сьогодні організаційна культура є могутнім управлінським регулятивним ресурсом, і чим вищій потенціал керівництва, тим вагоміший цей ресурс. Відносини між працівниками на підприємстві можуть бути формальними, неформальними, офіційними, діловими чи функціональними. Відповідно і групи, об'єднані такими відносинами, потраплятимуть у категорію формальних або офіційних, або неформальних. Неформальні відносини, як і групи, які вони представляють, за своєю природою вважаються вторинними щодо формальних відносин, але вони можуть мати вагомий вплив на процеси, які проходять на підприємстві. Отже, при виборі технології формування організаційної культури цей факт є важливим. Він об'єктивно відображає складність структури підприємства та систему взаємовідносин, побудованих за адміністративним, технологічним чи правовими принципами.

При оцінці конкурентоспроможності підприємства важливим є порівняння його характеристик, властивостей, що порівнюються з аналогічними показниками пріоритетних конкурентів (такими, які займають найкращі позиції на даному ринку) з метою визначення тих, які створюють переваги підприємства над конкурентами в галузі діяльності. При цьому слід розуміти, що існують зовнішні і внутрішні конкурентні переваги. Зовнішня конкурентна перевага базується на відмінних якостях товару (послуг), що створює цінність для покупця за рахунок зменшення його витрат чи підвищення ефективності його діяльності. Вона збільшує «ринкову силу» підприємства так, що може примусити ринок прийняти більш високу ціну продажу порівняно з конкурентами. До зовнішніх відносяться переваги, які можна об'єднати в певні групи: інформаційні (системи збору й обробки інформації, що використовуються на підприємстві), якісні (рівень якості послуг за оцінками споживачів), іміджеві (загальне уявлення споживачів про підприємство) тощо. Внутрішня конкурентна перевага – це перевага підприємства стосовно витрат чи управління, яка створює цінність для товаровиробника, дозволяє знизити собівартість більшою мірою, ніж пріоритетний конкурент. Серед груп внутрішніх переваг можна виділити такі: кваліфікаційні (професіоналізм, активність, творчість), організаційні (прогресивність, гнучкість, оптимальність організаційної структури), управлінські (ефективність і результативність системи менеджменту), економічні (наявність джерел фінансування, платоспроможність, ліквідність, рентабельність), організаційна культура (традиції, історія розвитку, існуючі цінності). Таким чином, серед внутрішніх і зовнішніх конкурентних переваг суттєве місце належить саме організаційній культурі. Так само, як і критерії конкурентоспроможності, організаційна культура має свої показники. Наприклад, критеріями сильної культури підприємства, що впливають на загальні показники його діяльності, є:

1. За фінансовими показниками: зростання прибутку.

2. За виробничими показниками:

– зростання продуктивності;

– інноваційна продукція;

– адекватна адаптація до навколишнього середовища.

3. За психологічними показниками:

– лояльність персоналу;

– висока ступінь задоволеності роботою;

– висока самооцінка персоналу;

– відсутність напруженості між керівниками різних рівнів ієрархії;

– відсутність у працівників симптомів стресу.

Таким чином простежується певний взаємозв'язок між конкурентоспроможністю та організаційною культурою підприємства. Розвинута організаційна культура має суттєвий вплив на конкурентоспроможність, і навпаки – конкурентоспроможне підприємство має достатньо високий рівень культури. Керівники будь–якої організації виступають як носії організаційної культури. Культури організації і її керівників взаємозалежні, тобто вони впливають і доповнюють один одного. На всіх стадіях розвитку організації управлінська культура її лідера (його особисті віра, цінності й стиль) багато в чому може визначати культуру організації. В дуже великому ступені вплив лідера або засновника компанії на формування культури проявляється, якщо він є сильною (яскраво виражена управлінська культура) особистістю, а організація тільки створюється.

Лідерство безпосередньо пов'язане з розвитком певних рис організаційної культури. З одного боку, лідерство – це продукт сформованої культури організації, що до деякої міри детермінує вибір моделей поведінки, принципів ухвалення рішення й стратегію менеджменту. Але, з іншого боку, лідерство є найважливішим чинником зміни, розвитку й удосконалювання певних рис культури організації (домінуючих цінностей, правил, традицій і ритуалів, моделей поведінки й взаємодії членів організації, а також продуктів діяльності підприємства). Планомірно впливаючи на зміну організаційної культури, лідерство одночасно впливає на зміну ефективності діяльності організації. Лідер, що за своїм статусом є керівником, – управлінський лідер. Управлінський лідер – індивід, що гармонійно поєднує в собі лідерські й менеджерські якості. Як менеджер управлінський лідер реалізує свої законні повноваження й статусну владу для ефективного рішення організаційних завдань, а як лідер він використовує силу особистого впливу на підлеглих. Управлінське лідерство необхідно сприймати насамперед як процес удосконалювання організаційної культури, що дозволяє розвивати такі елементи, які у своїй сукупності будуть забезпечувати ефективну діяльність організації по реалізації стратегічних цілей. Управлінський лідер має більше можливостей ефективно управляти організацією, чим просто менеджер або неформальний лідер, що не має статусної влади.

**Висновки**

Функціонування підприємства у ринкових умовах господарювання має висувати насамперед вирішення низки проблем, що пов'язані з вибором і закріпленням певної частини ринку, формуванням конкурентного статусу підприємства і заручитися підтримкою його в умовах загострення конкурентної боротьби. Конкурентоспроможність дозволяє оцінити поточний і майбутній стан, відбирати різні варіанти управлінських рішень, які забезпечують перехід з одного стану в інший. Одним із факторів впливу на конкурентоспроможність є організаційна культура підприємства. За допомогою розвинутої організаційної культури можна створювати сприятливі умови для ефективного розвитку підприємства, підвищення його конкурентоспроможності. В цьому процесі відводиться певна роль управлінському лідерству, оскільки важливим є вміння керівника впливати на певні процедури, що забезпечують результативність діяльності.

**Список використаних джерел**

1. Захарчин Г.М. Механізм формування організаційної культури машинобудівного підприємства. – Львів: Національний університет «Львівська політехніка», 2009. – 272 с.

2. Друкер П.Ф. Практика менеджмента = The Practice of Management: учеб. пособие: пер. с англ. / П.Ф. Друкер. – М.: Вильяме, 2009. – 398 с.

3. Еськов А.Л. Корпоративная культура: теория и практика / Еськов А.Л. – К.: Науковий світ, 2004. – 66 с.

4. Камерон К., Куинн Р. Диагностика и изменение организационной культуры. – Санкт-Петербург: Изд. «Питер», 2001. – 320 с.

5. Палеха Ю.І. Ключі до успіху, або Організаційна та управлінська культури: Навч. посібник / Ю.І. Палеха. – К.: Вид. Європейського університету, 2002. – 337 с.

6. Стрикленд А. Стратегический менеджмент: искусство разработки и реализации стратегии: учеб. для вузов / А. Томпсон, А. Стрикленд. – М.: Банки и биржи: Юнити, 1998. – 576 с.

7. Ouchi W.G., Jaeger A.M. Type Z Organizations: Stability in the Midst of Mobility // Academy of Management Review. – 1978. April.

8. Richard-Amato P.A., Snow M.A. The Multicultural Classroom. N.Y.: Longman Publishing, 1992.

9. Schein E.H. Organizational Culture and Leadership. San Francisco: Jossey-Bass Publishers, 1991.

10. Авіабудування України. [Електрон. ресурс]. www.nkau.gov.ua

*С.В. УШЕРЕНКО,*
*к.е.н., доцент, Київський національний економічний університет ім. В. Гетьмана,*
*М.В. ЛЯШЕНКО,*
*студентка V курсу, Київський національний економічний університет ім. В. Гетьмана*

# Управління капіталом підприємства: напрями оптимізації структури

*У статті досліджено теоретичні аспекти формування оптимальної структури капіталу підприємства, здійснено аналіз процесу оптимізації структури капіталу акціонерного товариства, визначено напрями поліпшення управління структурою капіталу підприємства і підвищення ефекту фінансового левериджу.*

***Ключові слова:*** *економічна рентабельність, ефект фінансового леверіджу, капітал, оптимальна структура капіталу, управління капіталом.*

*В статье исследованы теоретические аспекты формирования оптимальной структуры капитала предприятия, осуществлен анализ процесса оптимизации структуры капитала акционерного общества, определены пути улучшения управления структурой капитала предприятия и повышения эффекта финансового левериджа.*

***Ключевые слова:*** *экономическая рентабельность, эффект финансового левериджа, капитал, оптимальна структура капитала, управление капиталом.*

*The article researches theoretical aspects of the formation of optimum structure of the enterprise's funds, the analysis of the optimization processes of the company's joint stock has been carried out, the directions towards better control of the enterprise's funds' management and efficiency of the financial leverage have been defined.*

***Keywords:*** *economic profitability, financial leverage and its effect, funds, optimum structure of the enterprise's funds, management of capital.*

***Постановка проблеми*** зумовлена тим, що в умовах фінансово-економічної нестабільності, характерної для ринкової економіки, оптимізація структури капіталу є одним із найбільш важливих та складних завдань, що вирішуються у процесі управління підприємством, оскільки саме від якості сформованої структури значною мірою залежить можливість досягнення цільових показників діяльності підприємства. При цьому постають дві основні проблеми: визначення оптимального співвідношення власного капіталу до позикового, а також раціональний вибір конкретних фінансових інструментів для зовнішнього фінансування.

***Аналіз досліджень та публікацій з проблеми.*** Щодо стану розробки проблеми, то слід відмітити, що у наукових дослідженнях наявні ґрунтовні розробки окремих напрямів ефективного управління капіталом підприємства. У фунда-

© С.В. УШЕРЕНКО, М.В. ЛЯШЕНКО, 2013

ментальних працях відомих зарубіжних та вітчизняних економістів – Є.Ф. Брігхема, Дж. Ван Хорна, І.О.Бланка, В.В. Ковальова – знайшли відображення теоретичні проблеми формування системи ефективного фінансового менеджменту відповідного спрямування. Окремі питання джерел формування капіталу підприємства та оптимізації його структури набули значної уваги у роботах багатьох знаних науковців, зокрема, таких як М.Д. Білик, Т.В. Головко, Н.М. Євдокимова, Л.А. Лахтіонова, О.Г. Мендрул, Н.Ю. Невмержицька, О.В. Павловська, А.М. Поддєрьогін, Н.М. Притуляк, В.С. Савчук, С.В. Сагова, Є.С. Стоянова, Г.О. Швиданенко, Н.В. Шевчук, О.О. Шеремет.

Однак важливим є подальше дослідження напрямів посилення ефективності управління капіталом підприємств, оскільки встановлення оптимального співвідношення між власним та позичковим капіталами, формування інструментарію визначення такого співвідношення, своєчасне та ефективне реагування на зміну зовнішніх факторів є необхідною умовою ефективного функціонування підприємства, забезпечення стабільних фінансово–економічних показників його діяльності.

***Метою статті*** є обґрунтування основних напрямів підвищення якості фінансового менеджменту у сферу формування капіталу підприємств.

***Виклад основного матеріалу*** ми починаємо з визнання актуальності проблеми оптимізації структури капіталу, оскільки в умовах ускладнення фінансово–економічної кон'юнктури визначення теоретичних засад та реалізація практичних заходів для побудови оптимальної структури капіталу підприємства є основою рентабельної діяльності, підвищення його вартості та протидії банкрутству.

Досліджуючи проблематику оптимальної структури капіталу підприємства, Ю.В. Петленко та Г.В. Решетова визначили її як таке співвідношення використання власного та залученого капіталу, за якого забезпечується найефективніший взаємозв'язок коефіцієнтів їх рентабельності власного, тобто максимізується ринкова вартість компанії [4, с. 109].

У науковій літературі набуло значної уваги питання доцільності використання позикового капіталу з урахуванням його переваг і недоліків. Так, наприклад, Г.О. Швиданенко визначає, що внаслідок залучення позикових коштів можливим є зростання доходності власного капіталу, якщо дохідність активів перевищує вартість позикового капіталу; виникає можливість диверсифікації власного капіталу; податковий щит; можливість збереження контролю, але, водночас, звертає увагу і на певні проблеми – наявність ризику власників капіталу підприємства, необхідність концентрації грошових коштів до моменту погашення позики, можливість контролювати певні рішення компанії кредиторами [9, с. 221–222].

Оптимізація структури капіталу підприємства спрямована на забезпечення підвищення його ринкової вартості, що досягається формуванням достатнього обсягу капіталу для забезпечення заданих темпів економічного зростання, мінімізації фінансового ризику за умови досягнення очікуваного рівня прибутковості капіталу та мінімізації середньозваженої його вартості.

На думку В.М. Боярко та Л.Л. Гриценко, «вихідна ідея процедури оптимізації балансу – погляд на всі відносні показники через призму оцінки ліквідності, тобто вираз обсягів складових агрегованого балансу за допомогою результатів групування активів за ступенем ліквідності, а пасивів за строками погашення (утворення)» [1, с. 14].

Структура капіталу залежить, насамперед, від обраного підходу до фінансування (консервативного, помірного, агресивного) та виду підприємства (виробниче, торгівельне, інше). Так, наприклад, капітал торгівельного підприємства переважно складається із короткострокового позичкового капіталу у вигляді товарного кредиту та незначної частки власного капіталу і довгострокового позикового капіталу, що робить доцільним представити модель фінансування активів співвідношенням саме перманентного та короткострокового позикового капіталу [3, с. 26].

З урахуванням труднощів фінансування розвитку в сучасних умовах на увагу заслуговують пропозиції щодо використання наступних механізмів: реструктуризація власності збиткових і низькорентабельних підприємств шляхом додаткової емісії акцій під інвестиційно привабливі проекти; здійснення емісії середньострокових корпоративних облігацій (з можливістю подальшої конвертації у власність) під інноваційні проекти; передача у довірче управління або продаж на фондових ринках цінних паперів підприємств; застосування вексельного кредиту [8, с. 56–57].

Як стверджує В. Тютюнник, найризикованішою є гнучка стратегія фінансування капіталу підприємства, оскільки вона потребує максимального доходу будь–якими шляхами; ефективність використання того чи іншого джерела визначається тільки на поточний момент з урахуванням проблем та можливостей [6, с. 30].

Аналіз структури капіталу, оцінка її ефективності й визначення оптимального для конкретного підприємства співвідношення між власним і позиковим капіталом дають змогу оцінити фінансовий ризик, на який наражається підприємство у процесі діяльності, і створити необхідний рівень фінансової безпеки в майбутньому. Головна умова фінансової безпеки підприємства – здатність протистояти загрозам, які можуть завдати йому фінансових збитків, небажано змінити структуру капіталу або призвести до примусової ліквідації підприємства. Розв'язання завдань – підтримувати фінансову стійкість, забезпечувати достатню фінансову незалежність і гнучкість при прийнятті фінансових рішень – можливе за умови розробки ефективної системи моніторингу фінансової стійкості й безпеки підприємства, яка розглядається як синтез аналізу, контролю і планування та займає особливе місце в системі управління підприємством. Саме ефективна система моніторингу спрямована на попередження кризових ситуацій.

Аналіз динаміки складу і структури капіталу підприємства ВАТ «УПЛ» за три роки (табл. 1) дозволяє зробити висновки: частка власного капіталу підприємства значно переважала частку позикового, наявний приріст власного капіталу (2,22% у 2010 році, 4,64% у 2011 році); частка позикового капіталу за три роки перевищувала 25%; станом на кінець 2011 року відбулося зростання частки позикових коштів; на кінець 2010 року сума довгострокових зобов'язань збільшилась на 28,5%, а сума короткострокових – зменшилася майже на 42%; на кінець 2011 року ситуація була протилежною – сума довгострокових зобов'язань зменшилась на 3%, тоді як сума короткострокових збільшилась майже на 38%.

Порівнюючи ці дані із середньостатистичними даними про структуру капіталу підприємств у розрізі окремих видів діяльності по Україні за аналогічний період (за даними Державного комітету статистики України) [2], можна зробити висновки про фінансову стійкість підприємства ВАТ «УПЛ». Однак фінансова стійкість підприємства має розглядатися у комплексі із його прибутковістю. Схематично взаємозв'язок показників фінансової стійкості і прибутковості підприємства представлений на рис. 1.

Оцінка згрупованих у табл. 2 розрахункових показників фінансово–господарської діяльності ВАТ «УПЛ» дозволяє зробити висновок, що вищі темпи зростання продажів порівняно з темпом зростання прибутку підприємства зумови–

**Таблиця 1. Динаміка складу та структури капіталу ВАТ «УПЛ» за 2009–2011 роки**

| Показник | 2009 | | 2010 | | 2011 | |
|---|---|---|---|---|---|---|
| | тис. грн. | % | тис. грн. | % | тис. грн. | % |
| Загальна сума капіталу у тому числі: | 3352326 | 100,0 | 3392076 | 100,0 | 3595023 | 100,0 |
| 1. Власний капітал в тому числі: | 2461733 | 73,43 | 2516476 | 74,19 | 2633276 | 73,25 |
| 1.1. Статутний капітал | 244404 | 7,29 | 244404 | 7,21 | 244404 | 6,80 |
| 1.2. Резервний капітал | 2896 | 0,09 | 2896 | 0,09 | 2896 | 0,08 |
| 1.3. Нерозподілений прибуток | 20290 | 0,61 | 65518 | 1,93 | 183134 | 5,09 |
| 2. Позиковий капітал у тому числі: | 880687 | 26,27 | 875591 | 25,81 | 961747 | 26,75 |
| 2.1. Довгострокові зобов'язання | 493229 | 14,71 | 634088 | 18,69 | 614119 | 17,08 |
| 2.2. Поточні зобов'язання з них: | 332561 | 9,92 | 193898 | 5,72 | 267436 | 7,44 |
| Короткострокові кредити банків | 137502 | 4,10 | 14850 | 0,44 | 0 | 0,00 |
| Кредиторська заборгованість за товари, роботи, послуги | 84751 | 2,53 | 138328 | 4,08 | 197371 | 5,49 |
| Поточні зобов'язання за розрахунками з бюджетом | 0 | 0,00 | 3286 | 0,10 | 0 | 0,00 |
| Інші поточні зобов'язання | 84 | 0,00 | 0 | 0,00 | 0 | 0,00 |

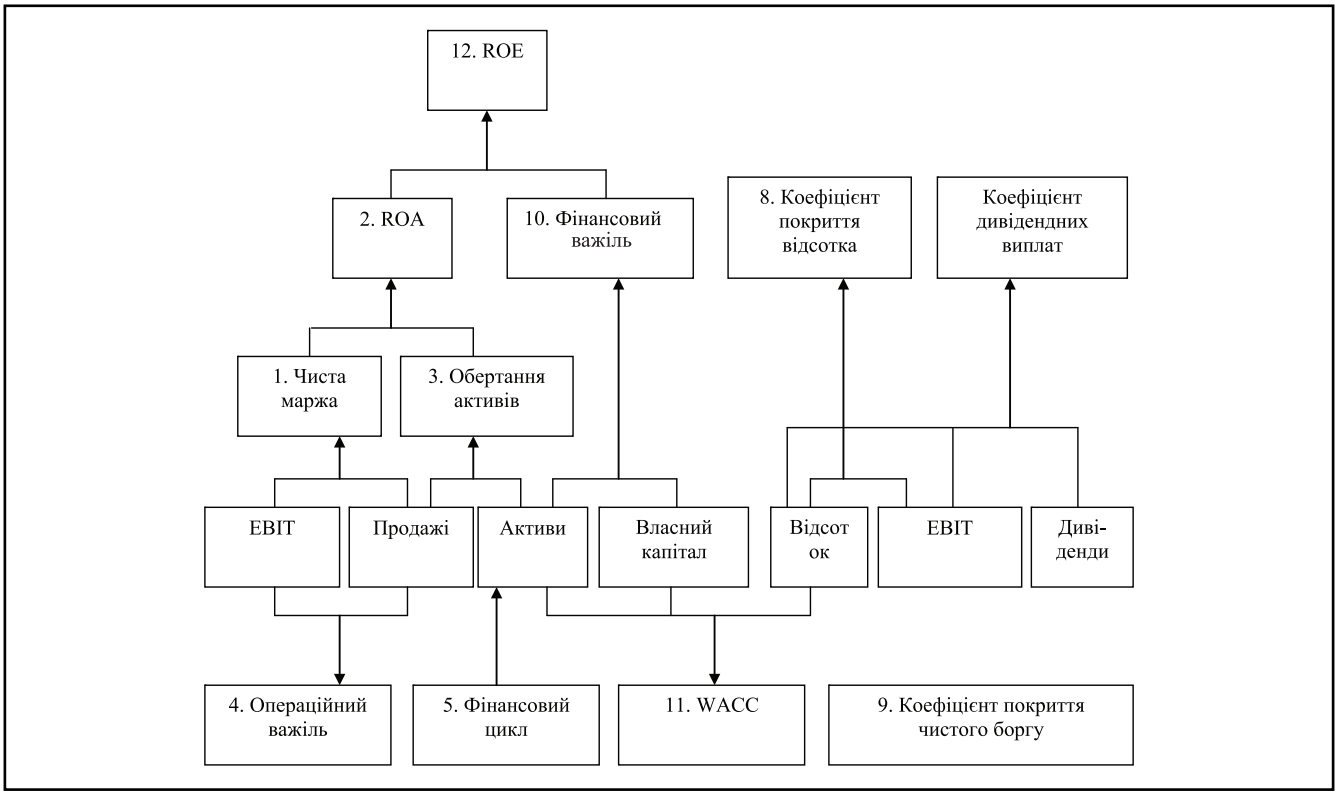



**Рисунок 1. Схема взаємозв'язку показників фінансової стійкості підприємства**

**Таблиця 2. Показники фінансово–господарської діяльності ВАТ «УПЛ»**

| Показники | 2009 рік | 2010 рік | 2011 рік |
|---|---|---|---|
| Чиста норма прибутку | 0,064 | 0,054 | 0,097 |
| Рентабельність активів (ROA) | 0,018 | 0,017 | 0,034 |
| Коефіцієнт обертання активів | 0,284 | 0,321 | 0,355 |
| Операційний важіль | 0,225 | 0,186 | 0,191 |
| Фінансовий цикл, днів | 99 | 65 | 87 |
| Безпечний інтервал | 150,45 | 130,45 | 144,65 |
| Коефіцієнт поточної ліквідності | 1,326 | 2,616 | 2,327 |
| Коефіцієнт покриття відсотка | 1,9 | 2,4 | 2,8 |
| Коефіцієнт покриття чистого боргу | 2,89 | 3,34 | 3,33 |
| Економічна рентабельність | 11, 85 | 9,71 | 11, 09 |
| Ефект фінансового важеля | –1,56 | –0,87 | –1,02 |
| Середньозважена вартість капіталу | 3,34 | 2,43 | 2,84 |
| Рентабельність власного капіталу | 0,047 | 0,056 | 0,132 |

ли зменшення операційного важеля у 2010 році, однак унаслідок зростання прибутку у 2011 році операційний важіль зріс на 0,005. Аналогічно динаміка продажів та прибутку ВАТ «УПЛ» вплинула на чисту маржу: у 2010 році вона зменшилась на 0,01; у 2011 році відбулося зростання на 0,043. Коефіцієнт обертання активів у 2010 році зріс на 0,037 порівняно з 2009 роком, а у 2011 році – на 0,034 порівняно з 2010 роком.

Чиста маржа та обертання активів суттєво впливають на показник рентабельності активів – у 2010 році чиста маржа підприємства зменшилась, наслідком стало незначне зниження рентабельності активів (на 0,1%). У 2011 році зростання чистої маржі та коефіцієнта обертання активів призвело до зростання рентабельності активів вдвічі. Неоднозначною була і середньозважена вартість капіталу: у 2009 році власний капітал ВАТ «УПЛ» становив 73,4%, а позиковий – 26,3% (з урахуванням рівня дивідендних виплат та середньої ставки банківського відсотку за кредит середньозважена вартість капіталу становила 3,34%); у 2010 році власний капітал становив 74,2% всього капіталу, а позиковий – 25,8% (середньозважена вартість капіталу підприємства зросла на 0,09%); у 2011 році – 73,3% і 26,7%, відповідно (зменшення частки власного капіталу призвело до зниження середньозваженої вартості капіталу на 0,59%).

Таким чином можна зробити висновок, що зі скороченням частки позикового капіталу середньозважена вартість капіталу підприємства ВАТ «УПЛ» зменшується, і навпаки, зі зростанням частки позикового капіталу середньозважена вартість підприємства зростає.

Водночас важливим є оптимізація структури капіталу за критерієм рівня фінансової рентабельності. Позитивний ефект фінансового важеля має місце, якщо економія за рахунок зниження податкових платежів перевищує витрати акціонерного товариства за користування позиковим капіталом. При цьому значення ефекту фінансового важеля має компенсувати податкові вилучення з прибутку та забезпечити мінімізацію відхилення між економічною і фінансовою рентабельністю [7, с. 6–7].

Відтак, доцільно обчислити економічну рентабельність та ефект фінансового левериджу за таких умов: зростання у 2012 році валового прибутку на 28% порівняно з 2011 роком; у 2013 році – на 25% порівняно з 2012 роком; у 2014 році – на 23% порівняно з 2013 роком; ставка відсотку за кредит – 15%; ставка податку на прибуток: 21% у 2012 році; 19% у 2013 році; 16% у 2014 році [5] (інші показники для розрахунку використаємо у значенні 2011 року).

Для визначення економічної рентабельності та ефекту фінансового левериджу, який показує на скільки процентів

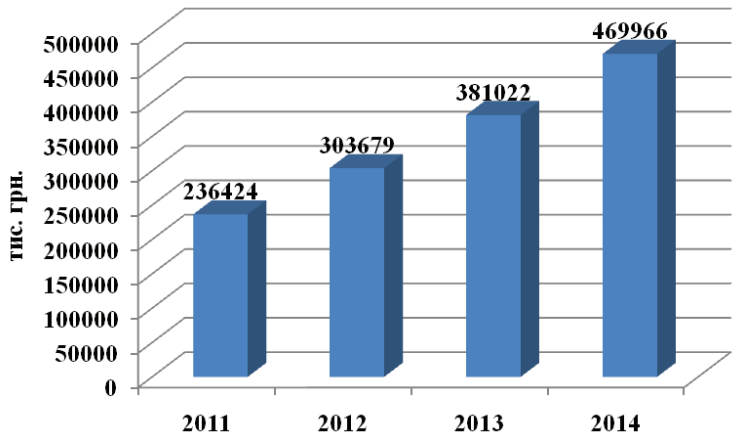



**Рисунок 2. Динаміка валового прибутку ВАТ «УПЛ» за 2011–2014 роки**

збільшується рентабельність власного капіталу в результаті залучення позичених коштів в оборот підприємства, використаємо такі формули:

$$ЕР = \frac{(ВП + ПК*СВК) * 100\%}{А - КЗ}$$

де *ВП* – валовий прибуток;

*СВК* – ставка відсотку за кредит, %;

*ПК* – позиковий капітал;

*А* – активи підприємства;

*КЗ* – кредиторська заборгованість.

$$ЕФЛ = (1 - СПП) * (ЕР - СВК) * \frac{ПК}{ВК}$$

де *СПП* – ставка податку на прибуток;

*ЕР* – економічна рентабельність, %.

$$ЕР_{2012} = \frac{(303\ 679 + 961\ 747*0{,}15) * 100\%}{3\ 595\ 023 - 267\ 436} = 13{,}46$$

$$ЕФЛ_{2012} = (1-0{,}21)*(13{,}46-15{,}0) * \frac{961\ 747}{2\ 633\ 276} = -0{,}45$$

За аналогічного розрахунку $ЕР_{2013}$ має значення 15,79%, а $ЕФЛ_{2013}$ має значення 0,24; $ЕР_{2014}$ – 18,46%, а $ЕФЛ_{2014}$ – 1,08.

**Висновки**

Таким чином, за визначених умов з 2013 року економічна рентабельність підприємства перевищить ставку відсотка за користування позиковими коштами, що позитивно вплине на ефект фінансового важеля підприємства.

У результаті здійсненого дослідження нами сформульовані наступні висновки та пропозиції. Оптимізація структури капіталу спрямована на визначення такого співвідношення між вартістю, втіленою в кошти підприємства, які йому належать і приносять прибуток, та вартістю, інвестованою в грошові кошти, що залучаються на основі їх повернення, за якого досягається максимальна ефективність діяльності підприємства. В напрямі посилення ефективності фінансового менеджменту аналіз структури капіталу підприємства повинен здійснюватися із урахуванням змін у кредитній політиці підприємства та у податковому законодавстві. Здійснений розрахунок ефекту фінансового важеля підприємства ВАТ «УПЛ» показав, що існуюча структура його капіталу не є оптимальною за середнього рівня плати за кредит, які пропонують українські банки. Визначено, що за умови зростання валового прибутку підприємства і зменшення відсоткової ставки за кредит, а також, з урахуванням зниження ставки податку на прибуток підприємства відповідно до Податкового кодексу України можна прогнозувати подвійний ефект: збільшення економічної рентабельності та посилення ефекту фінансового важеля.

**Список використаних джерел**


1. Боярко В.М., Гриценко Л.Л. Оптимізація чистого оборотного капіталу як фактор забезпечення платоспроможності підприємства в умовах кризи / В.М. Боярко та Л.Л. Гриценко // Економіка, фінанси, право. – 2012. – №3. – С. 14–18.
2. Державний комітет статистики України. [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: http://ukrstat.gov.ua
3. Обущак Т.А. Оптимізація структури капіталу торговельного підприємства / Т.А. Обущак // Економіка, фінанси, право. – 2009. – №10. – С. 24–29.
4. Петленко Г.В., Решетова Г.В. Удосконалення структури капіталу компанії як умова підвищення її капіталізації / Ю.В. Петленко, Г.В. Решетова // Фінанси України. – 2012. – №3. – С. 102–108.
5. Податковий кодекс України: Кодекс України: від 02.12 2010 №2755–VI: Офіц. текст станом на 19.01.2012. – http://zakon.rada.gov.ua
6. Тютюнник В. Управління джерелами фінансування підприємства / В. Тютюнник // Справочник экономиста. – Червень 2011. – С. 28–34.
7. Харченко Н.В. Фінансове управління акціонерним товариством / Н.В. Харченко // Фондовый рынок. – 2012. – №17–18. – С. 4–9.
8. Шабліста Л. Механізми подолання збитковості підприємств і забезпечення їх фінансової стійкості / Л. Шабліста // Економіка України. – 2009. – №6. – С. 53–65.
9. Швиданенко Г.О., Шевчук Н.В. Управління капіталом підприємства: Навч. посіб. / Г.О. Швиданенко, Н.В. Шевчук. – К.: КНЕУ, 2007. – 440 с.


*О.І. ПОПРОЗМАН,*
*к.е.н., доцент, Національний авіаційний університет*

# Концептуальні основи управління виробничою структурою промислового підприємства

*У статті досліджується склад, кількісне співвідношення і розміри внутрішніх підрозділів підприємства, форми їх побудови та взаємозв'язку, мета функціонування підприємства, механізми взаємодії суб'єкта та об'єкта управління, характер взаємовідносин між окремими ланками його внутрішньої структури, а також необхідний*

© О.І. ПОПРОЗМАН, 2013

*ступінь врахування впливу зовнішнього середовища на розвиток підприємства.*

***Ключові слова:*** *управління, виробництво, структура, підприємство, стратегія, діяльність підприємства.*

*В статье исследуется состав, количественное соотношение и размеры внутренних подразделений предприятия, формы их построения и взаимосвязи, цель функционирования предприятия, механизмы взаимодействия субъекта и объекта управления, характер взаимоотношений между отдельными звеньями его внутренней структуры, а также необходимая степень учета влияния внешней среды на развитие предприятия.*

***Ключевые слова:*** *управление, производство, структура, предприятие, стратегия, деятельность предприятия.*

*The article examines the composition, proportion and size of internal divisions, build and shape their relationship, the goal of enterprise function, mechanisms of interaction between subject and object management, the relationship between the individual units of its internal structure, and the necessary degree of incorporation influence of the environment on the development of the enterprise.*

***Keywords:*** *management, production, structure, company strategy, the company.*

***Постановка проблеми.*** Управління базується на вивченні відносин, які можна охарактеризувати за допомогою системи «середовище – організація». Для забезпечення нормального функціонування кожне підприємство має мати в своєму складі дільниці, цехи з виробництва основної продукції (виконання робіт, надання послуг) і обслуговування виробничого процесу. Водночас кожне підприємство, незалежно від його розмірів, галузевої структури, рівня спеціалізації, постійно проводить роботу з формування замовлень на виробництво продукції, організації її зберігання, постачання необхідної сировини, матеріалів, комплектуючих виробів, інструментів, обладнання, енергоресурсів. Щоб все гармонійно функціонувало і кожний працівник чітко виконував свої професійні обов'язки, підприємству потрібно мати відповідну систему управління виробництвом. На органи управління покладаються певні довготермінові стратегічні функції розвитку виробництва, координації і контролю за поточною діяльністю.

Актуальність обраної статті становить той факт, що більшість серед існуючих сьогодні концепцій управління розглядає організацію як відкриту систему, яка постійно взаємодіє з окремими елементами зовнішнього середовища: іншими організаціями, банками, організаціями, що належать до соціально–політичних та економічних інституцій держави, місцевих органів тощо і дає змогу організаціям підтримувати більш–менш стійке становище, виживати в умовах, що постійно змінюються. Концепції існування та розвитку організацій у зовнішньому середовищі використовують різні підходи та моделі, сформовані на базі різних теорій управління.

Таким чином, всі структури і ланки підприємства взаємопов'язані між собою за допомогою системи управління, яка є головним органом структурної організації виробництва.

***Аналіз досліджень та публікацій з проблеми.*** Організація стратегічного управління підприємством є багатогранним явищем, вивчення якого присвячені наукові роботи таких зарубіжних вчених, як І. Ансофф, П. Дукер, В. Кінг, Ф. Котлер, Г. Мицберг, Б. Альстрєнд, Дж. Лємпел, М. Маскон, М. Альберт, Ф. Хедоури, Б. Карлоф, Ж–Ж. Ламбер, А.Дж. Стрікленд. Дослідження в галузі стратегічного менеджменту також проводились вітчизняними вченими, такими як В.Г. Герасимчук, З.Є. Шершньова, В.Д. Нємцов, Л.Є. Довгань, Б.М. Мізюк, А.П. Міщенко, В.Л. Дикань, Г.А. Дмитренко та іншими.

***Метою статті*** є обґрунтування теоретичних основ концептуального управління виробничою структурою підприємства, аналіз зовнішнього та внутрішнього середовища як необхідного елементу визначення місії та цілей діяльності підприємства яке функціонує відповідно до вибраної концепції управління.

***Виклад основного матеріалу.*** Як загальна функція управління, планування є процесом підготовки на перспективу рішень про те, що, ким, коли повинно бути зроблено. Стратегічне планування вносить суттєві корективи в методи управління, відкидаючи можливість керування діяльністю фірми виходячи з екстраполяції минулих тенденцій. Виникає необхідність вносити стратегічні корективи в поставлені завдання згідно зі змінами на ринку і аж до можливості прогнозування виходу на ринок інших товарів. Ця управлінська концепція робить акцент на умови ринку, особливо на умови конкуренції та збуту, як на критерій управління. Ця концепція вже наближається до маркетингу, але в ній ринкові умови враховуються лише як фактори випадкових відхилень від виробленої стратегії, а стратегічний план прилаштовується до таких змін, але не передбачає заходів, що спроможні активно впливати на ситуацію ринку [3]. Виробнича структура підприємства у свою чергу відображає характер розподілу роботи між окремими підрозділами, а також їх зв'язки в єдиному виробничому процесі з виготовлення продукції. Вона суттєво впливає на ефективність та конкурентоспроможність підприємства. Склад, розміри виробничих підрозділів, ступінь їх пропорційності, раціональність розміщення на території підприємства, стійкість виробничих зв'язків впливають на ритмічність виробництва та рівномірність випуску продукції, визначають надлишок виробництва та, внаслідок цього, рівень чистого прибутку підприємства. Тому ефективна виробнича структура підприємства повинна відповідати наступним критеріям: простота виробничої структури (достатній та обмежений склад виробничих підрозділів); відсутність дублюючих виробничих ланок; забезпечення прямоточності виробничого процесу на основі раціонального розміщення підрозділів; пропорційність потужності цехів, дільниць, пропускної можливості устаткування; стабільні форми спеціалізації та кооперації цехів та дільниць; адаптивність, гнучкість виробничої структури, тобто її здатність до опера–

тивної перебудови всієї організації виробничих процесів відповідно до змінної кон'юнктури ринку [1].

Провідні сучасні фірми використовують систему стратегічного управління, яка лежить в основі концепції маркетингу. Маркетинг розуміють як цілісну систему організації та управління діяльністю підприємством, яка забезпечує максимальний збут її продукції, досягнення значної активності виробничої діяльності та розширення ролі ринку. Суть маркетингу сформулювати так: «Виробляти те, що безумовно знаходить збут, а не намагатися нав'язати покупцю те, що вироблено». Основна мета маркетингу конкретної організації – забезпечення максимальної рентабельності її функціонування, що може бути досягнуто лише у разі відповідності продукції фірми ринковим вимогам.

Залежно від умов комерційної діяльності кожна фірма використовує відповідну теорію управління виробничою структурою. Існує кілька принципів класифікації виробничих структур. Залежно від підрозділу, діяльність якого покладено в основу виробничої структури, розрізняють цехову, безцехову, корпусну та комбінатську виробничі структури.

За цехової виробничої структури основним виробничим підрозділом є цех, тобто адміністративне відокремлена частина підприємства, що в ній виконується певний комплекс робіт відповідно до внутрішньозаводської спеціалізації. За характером своєї діяльності цехи поділяються на основні, допоміжні, обслуговуючі та побічні Основні цехи виготовляють продукцію, призначену для реалізації на сторону, тобто продукцію, що визначає профіль та спеціалізацію підприємства [2, 5].

Допоміжні цехи виготовляють продукцію, що використовується для забезпечення власних потреб усередині самого підприємства. Обслуговуючі цехи та господарства виконують роботи, які забезпечують необхідні умови для нормального перебігу основних і допоміжних виробничих процесів. Побічні цехи займаються, як правило, утилізацією, переробкою та виготовленням продукції з відходів основного виробництва.

У структурі деяких підприємств існують експериментальні цехи, які займаються підготовкою та випробуванням нових виробів, розробкою нових технологій, проведенням різноманітних експериментальних робіт. На невеликих підприємствах з відносно простими виробничими процесами застосовується безцехова виробнича структура. Основою її побудови є виробнича дільниця, як найбільший структурний підрозділ такого підприємства. Виробнича дільниця – це сукупність територіальне відокремлених робочих місць, на яких виконуються технологічно однорідні роботи або виготовляється однотипна продукція.

На великих підприємствах кілька однотипних цехів можуть бути об'єднані в корпус. В цьому разі корпус стає основним структурним підрозділом підприємства. Така виробнича структура дістала назву корпусної. На підприємствах, де здійснюються багатостадійні процеси виробництва, характерною ознакою яких є послідовність процесів переробки сировини (металургійна, хімічна, текстильна промисловість) використовується комбінатська виробнича структура, її основу становлять підрозділи, які виготовляють завершену частку готового виробу (чавун, сталь, прокат).

За формою спеціалізації основних цехів розрізняють технологічну, предметну та змішану виробничі структури. Ознакою технологічної структури є спеціалізація цехів підприємства на виконанні певної частки технологічного процесу або окремої стадії виробничого процесу (ливарні, термічні, механообробні, складальні цехи машинобудівного підприємства). Технологічна структура використовується переважно на підприємствах одиничного і дрібносерійного виробництва з різноманітною та нестійкою номенклатурою продукції [6].

Ознакою предметної структури є спеціалізація цехів на виготовленні певного виробу або групи однотипних виробів, вузлів, деталей з використанням різноманітних технологічних процесів та операцій (цех кузовів, задніх мостів, двигунів на автомобільному заводі). Предметну структуру виробництва поширено на підприємствах великосерійного й масового виробництва з обмеженою номенклатурою та значними обсягами продукції. Проте на практиці є дуже мало підприємств, де всі цехи спеціалізовано тільки технологічно або тільки предметно. Переважна більшість підприємств використовує змішану виробничу структуру, коли частину цехів спеціалізовано технологічно, а решту – предметно.

Залежно від наявності основних і допоміжних процесів розрізняють підприємства з комплексною та спеціалізованою структурами виробництва. Підприємства з комплексною виробничою структурою мають усю сукупність основних та допоміжних цехів, а зі спеціалізованою структурою – лише частину.

Стратегічне управління – це реалізація концепції, в якій поєднуються цільовий та інтегральний підходи до діяльності організації, що дає можливість встановлювати цілі розвитку, порівнювати їх з наявними можливостями (потенціалом) організації та приводити їх у відповідність шляхом розробки та реалізації системи стратегій.

Концепція стратегічного управління лежить в основі стратегічного мислення і знаходить вираз у характерних рисах її застосування. Характерні риси системи стратегічного управління певної організації залежать від взаємодії таких чинників: галузевої приналежності; розмірів організації (залежно від галузевих особливостей); типу виробництва, рівня спеціалізації, концентрації та кооперації; характерних рис виробничого потенціалу; наявності (відсутності) науково–технічного потенціалу; рівня управління; рівня кваліфікації персоналу тощо.

Підприємства зі спеціалізованою структурою поділяють на: – підприємства механоскладального типу, які отримують заготівки від інших підприємств; – підприємства складального типу, які випускають продукцію з деталей, вузлів та агрегатів, що виготовляються на інших підприємствах; – підприємства заготовочного типу, що спеціалізуються на виробництві заготівок; – підприємства, спеціалізовані на виробництві окремих деталей. У ринковій економіці, перехід до якої здійснює Україна, підприємства вільні в виборі тієї чи ін–

шої організаційної структури. Головне – домогтися ефективної праці відповідного структурного підрозділу [4].

На виробничу структуру впливає ряд факторів, які визначають специфіку виробничої структури підприємства у різних галузях: галузева незалежність, номенклатура продукції, її техніко–економічні особливості, використані ресурси; тип виробництва, рівень спеціалізації і кооперування; структура засобів праці, технології; ступінь складності конструкції і технологічність продукції; організація обслуговування обладнання, його ремонт і модернізація; мобільність виробничого процесу, тобто його спроможність оперативно переходити на випуск нової продукції; характер відтворюваного процесу в підрозділах підприємства.

Переваги стратегічного підходу до управління. Різні підходи до побудови системи стратегічного управління потребують чіткого уявлення про переваги цього явища в діяльності окремих підприємств. Реалізація концепції стратегічного управління організацією можлива лише тоді, коли організація є стратегічно орієнтованою. Стратегічно орієнтована організація – це така організація, в якій персонал має стратегічне мислення, застосовується система стратегічного планування, що дає змогу розробляти та використовувати інтегровану систему стратегічних планів, і поточна, повсякденна діяльність, підпорядкована досягненню поставлених стратегічних цілей.

Ринкові умови господарювання вимагають передусім нової виробничої структури відтворення фондів підприємства. Визначення оптимальної величини підприємства. Оптимальна величина підприємства – це така його величина, яка за даного рівня розвитку та технології, а також конкретних умов місцезнаходження і навколишнього середовища забезпечує виробництво і реалізацію продукції з мінімальними витратами [7].

На оптимізацію величини підприємства впливають різноманітні чинники, що визначають технічні та економіко–організаційні умови роботи підприємства, а також сприяють підвищенню його ефективності. До цих чинників можна віднести: а) продуктивність і потужність наявних засобів праці; б) прогресивність технологічного процесу; в) поєднання виробничих процесів; г) методи організації виробничого процесу.

Поглиблення спеціалізації основного виробництва. Ступінь удосконалення виробничої структури залежить від вибору форми спеціалізації виробничих ланок. Ці форми повинні відповідати типу і масштабу виробництва і бути єдиними для однакових економічних умов. Іншими словами, удосконалюючи структуру підприємства, необхідно використовувати одні й ті самі критерії у виборі форм спеціалізації цехів та дільниць, економічного обґрунтовувати створення кожного нового структурного підрозділу.

Розширення кооперації з обслуговування виробництва. Ефективна робота основного виробництва вимагає чіткого і безперебійного його обслуговування – ремонту основних фондів, забезпечення інструментом, енергією, іншими видами послуг. Завданням підприємства є виробництво кінцевої продукції, а тому основне виробництво має переважати не тільки за питомою вагою виготовленої продукції, а й за кількістю працівників, засобів праці. Підвищення питомої ваги обслуговування при технологічному вдосконаленні і високому рівні технізації основного виробництва пов'язане зі збільшенням різних видів допоміжних і обслуговуючих підрозділів. Водночас абсолютна кількість допоміжних і обслуговуючих працівників повинна зменшуватись під впливом удосконалення рівня організації виробництва і підвищення кваліфікації працюючих.

Забезпечення високої якості продукції і послуг підприємства. Організація аналітичної роботи різних лабораторій: аналіз ефективності використання сировини і матеріалів; контрольно–вимірювальна діяльність; перевірка інструментів, приладів, устаткування; випробування комплектних виробів; аналіз причин поломок, простоїв. Забезпечення якості функціонування систем кругообігу й обороту фондів. Необхідний аналіз витрат з утримання та експлуатації устаткування в цеху, а також загально цехових витрат.

Вітчизняним організаціям останні кілька років критичну ситуацію створюють динаміка ринку, що важко прогнозується, безліч нових директивних рішень і законодавчих актів, внутрішні ресурси що тонуть і зростання агресивності зовнішнього середовища, особливо у фінансовій сфері. В цих умовах велике значення відводиться вдалому застосовуванню в практику підприємств ідей і технологій стратегічного управління розвитком. Для досягнення успіху необхідне не тільки знання теоретичних засад стратегічного управління. Закордонні конкуренти використовують ті ж самі фундаментальні методи і підходи, що й українські керівники, але, на відміну від українських, досягають більших успіхів за рахунок ретельності, дисциплінованості, з якою вони розробляють і реалізують стратегії [1, 4].

Перевагами стратегічного мислення, що має першорядне значення, і усвідомленого стратегічного управління (протилежність вільної імпровізації, інтуїції або бездіяльності) є: забезпечення спрямованості всієї організації на ключовий аспект стратегії: «що ми намагаємося робити і чого домагаємося?»; необхідність менеджерів більш чітко реагувати на зміни, що з'являються, нові можливості і загрозливі тенденції; можливість для менеджерів оцінювати альтернативні варіанти капітальних вкладень і розширення персоналу, тобто розумно перенести ресурси в стратегічно обґрунтовані і високоефективні проекти; можливість об'єднати рішення керівників усіх рівнів управління, пов'язаних зі стратегією; створення середовища, що сприяє активному керівництву і протидіє тенденціям, які можуть привести лише до пасивного реагування на зміну ситуації [5].

**Висновки**

Перевага, що полягає в заохоченні активного управління, а не в простому реагуванні на зовнішні чинники, приводить до того, що новаторські стратегії можуть стати ключем до поліпшення результатів діяльності компанії в довгостроковому плані. З історії бізнесу відомо, що високих результатів домага–

лися звичайно компанії ініціативніші, а не ті, які просто реагували на умови, що змінилися, або захищалися. Досягаючи успіху, компанії роблять стратегічні наступи для забезпечення своєї конкурентної переваги, а потім використовують свою частку ринку, щоб досягти фінансових успіхів. Щоб визначити стратегію, необхідно вивчити внутрішній стан фірми і зовнішні чинники. Тільки чітко уявляючи положення своєї компанії на ринку, враховуючи його особливості, менеджер може краще визначити стратегію, що сприятиме досягненню намічених цілей і фінансових результатів, оскільки неправильна оцінка ситуації підвищує ризик невірної розробки стратегічних дій.

**Список використаних джерел**

1. Ансофф И. Стратегическое управление / И. Ансофф. Сокр. пер. с англ.; Науч. ред. и авт. предисл. Л.И. Евенко. – М.: Экономика, 2009. – 352 с.

2. Арефєва О.В., Сахаєв В.Г., Ареф'єв О.В., Попрозман О.І. та ін. Економіка підприємства: Навч. посіб. / О.В. Арефєва, В.Г. Сахаєв, О.В. Ареф'єв, О.І. Попрозман та ін. – К.: Вид–во Європ. ун–ту, 2003. – 237 с.

3. Манів З.О., Луцький І.М. Економіка підприємства: Навч. посіб. / З.О. Манів, І.М. Луцький. – 2–ге вид. – (Вища освіта XXI століття). – К.: Знання, 2009. – 580 с.

4. Мацибора В.І., Збарський В.К., Мацибора Т.В. Економіка підприємства: Навч. посібник / В.І. Мацибора, В.К. Збарський, Т.В. Мацибора – К.: Каравела, 2008. – 312 с.

5. Минцберг Г., Альстрэнд Б., Лэмпел Дж. Школы стратегии / Г. Минцберг, Б. Альстрэнд, Дж. Лэмпел Пер.с англ.; Под ред. Ю.Н. Каптуревского. – СПб.: Питер, 2011. – 336 с.

6. Васильева Е.С. Понятие производственной структуры и ее составляющие // Справочник экономиста – 2006. – №1 – С. 87.

7. Цебровская З., Кориенко Н., Козарчук О. Слаженные звенья // Управленческий учет и бюджетирование. – 2009. – №1–2. – С. 56.

*Т.В. МАНЖОС,*
*к. ф.–м. н., доцент, Київський національний економічний університет ім. В. Гетьмана,*
*Ю.В. КУНИЦЬКА,*
*інженер–програміст першої категорії, НДЕІ «Квант–Радіоелектроніка»*

# Одноперіодна модель управління запасами в умовах невизначеності гібридного типу

*У статті розглянуто задачу визначення оптимального розміру запасу підприємства в умовах нечітких випадкових даних. З огляду на лінгвістичний характер прогнозу майбутнього попиту побудовано алгоритм пошуку оптимального нечіткого значення і відповідного йому дійсного значення обсягу замовлення, що максимізує функцію прибутку. Розглянуто випадок, коли нечіткі дані є дискретною трапецієвидною випадковою величиною.*

***Ключові слова:*** *одноперіодна задача управління запасами, оптимальний обсяг запасу, дискретна нечітка випадкова величина, невизначеність гібридного типу.*

*Исследуется задача определения оптимального размера запаса предприятия в условиях нечетких случайных данных. Найден алгоритм поиска оптимального нечеткого значения и соответственного действительного значения размера заказа, которое максимизирует функцию ожидаемого дохода. Рассмотрен случай нечетких данных, представленных в виде дискретной трапециевидной случайной величины.*

***Ключевые слова:*** *однопериодная задача управления запасами, оптимальный размер запаса, дискретная нечеткая случайная величина, неопределенность гибридного типа.*

*We study the single–period inventory model where demand is fuzzy random value. The algorithm for determination fuzzy and accordingly real order quantity was found. We investigated a case of discrete trapezoid data of demand.*

***Keywords:*** *single–period inventory model, optimal order quantity, discrete fuzzy random value, hybrid uncertainty.*

***Постановка проблеми.*** При розв'язанні задач пошуку оптимальних стратегій управління запасами підприємств та їх об'єднань перед особами, відповідальними за прийняття рішень, постає питання, як врахувати невизначеність та випадковість попиту. У цьому розрізі при побудові моделей функціонування системи запасів слід брати до уваги дві складові невизначеності: стохастичну та лінгвістичну природу прогнозів. На даний час величезна кількість робіт вітчизняних та зарубіжних вчених присвячена моделям управління запасами в умовах, коли попит є дискретною або неперервною випадковою величиною з відомим або таким, який можна оцінити, законом розподілу ймовірностей. На практиці ж ця ситуація дещо ускладнюється, адже крім невизначеності суто стохастичного характеру існує невизначеність, пов'язана із судженнями експертів щодо майбутнього попиту на ресурс компанії. Оскільки на попит впливає велика кількість різноманітних чинників як ендогенного, так і екзогенного характеру, спрогнозувати його на основі лише даних з попередніх періодів надзвичайно важко. Крім того, детальна інформація про попит у минулих періодах часто від–

© Т.В. МАНЖОС, Ю.В. КУНИЦЬКА, 2013

сутня. Саме тому в цьому випадку є важливою думка незалежних експертів, які, спираючись на досвід та тенденції, можуть з певною ймовірністю спрогнозувати обсяг майбутнього попиту. Звідси й випливає невизначеність гібридного типу: нечітка випадкова величина попиту, що має прямий вплив на прийняття рішень щодо створення запасів.

***Аналіз досліджень та публікацій з проблеми.*** Моделі управління запасами протягом одного періоду в умовах невизначеності стохастичного характеру за різних додаткових умов широко описані в літературі. Галего та Мун [1] визначили одноперіодну задачу як інструмент для знаходження оптимального розміру запасу, якщо існує одноразова можливість закупки потрібного товару перед початком періоду та попит на цей товар є випадковим. Крім того, у моделі, розробленій авторами, не використовується в явному вигляді закон розподілу попиту, який у більшості випадків невідомий, а потрібні відомості лише про математичне сподівання та дисперсію. Такий же підхід до розв'язання задачі «продавця газет», як ще називають задачу управління запасами протягом одного періоду, був використаний в роботах [2, 3] за умов обмежень на бюджет, з різними ступенями обробки товару – від сировини до готового виробу, у випадках з одно– та багатопродуктовими запасами.

Робота Хойї [4] присвячена широкому огляду розроблених одноперіодних моделей з їх класифікацією та перспективами подальшого вивчення.

Поряд із роботами, в яких враховано невизначеність суто стохастичного характеру, є значна кількість робіт, в яких підхід до розв'язання даної проблеми базується на використанні нечітких множин. Петровіц та ін. [5] запропонували дві моделі, які описувалися дискретним нечітким попитом і витрати, відповідно, теж були змодельовані за допомогою нечітких множин. У роботах [6–8] було використано аналогічний підхід до розв'язання розглядуваної задачі за різних додаткових умов та обмежень.

Невизначеність гібридного типу в подібних задачах, тобто нечіткий випадковий характер попиту або інших складових моделі управління запасами, почала вивчатись порівняно недавно. Відзначимо роботи індійських вчених [9, 10], в яких побудовано алгоритми пошуку оптимальних стратегій за нечіткого усіченого нормального попиту та за дискретного трикутного нечіткого випадкового попиту.

Основною ***метою статті*** є описання алгоритму знаходження оптимального обсягу запасу в умовах нечітких випадкових даних. Адже зрозуміло, що при максимізації очікуваного прибутку повинен досягатись баланс між витратами зберігання надлишку запасу та коштами, що будуть витрачені у випадку недостачі ресурсу. З огляду на це та на лінгвістичний випадковий характер майбутнього попиту пошук оптимальної стратегії функціонування системи запасів є актуальним.

***Виклад основного матеріалу.*** Розглянемо одноперіодну однопродуктову модель управління запасами в умовах невизначеності гібридного типу. Тобто невідомий попит на ресурс підприємства (сировина, товар тощо), який буде мати місце в розглядуваному періоді, є випадковою лінгвістичною змінною, що базується на судженнях експертів. Оскільки з впевненістю сказати, що попит буде, наприклад, «між 100 та 200 одиницями» (тобто є фактично детермінованою нечіткою трапецієвидною величиною), як правило, не можливо, то реальну ситуацію можна описати з використанням випадкової нечіткої величини. Це означає, що твердження, висловлені експертами щодо майбутнього попиту, є значеннями лінгвістичної змінної, кожне з яких може бути реалізоване з певною ймовірністю. Тобто маємо невизначеність типу «можливо попит буде від 100 до 200 одиниць». Оскільки кожен з експертів прогнозуючи обсяг попиту в наступному періоді керується певними правилами, пріоритетність яких визначається суб'єктивно, та спирається на досвід, можливі суттєві відмінності в їхніх прогнозах.

Щоб змоделювати таку ситуацію та побудувати відповідний алгоритм пошуку оптимального значення обсягу потрібного запасу на етап, введемо такі позначення: $Q$ – обсяг одноразового замовлення; $\tilde{X}$ – випадковий нечіткий дискретний попит із заданим набором даних $\{(\tilde{x}_1, p_1),(\tilde{x}_2, p_2),...,(\tilde{x}_n, p_n)\}$, де всі реалізації величини $\tilde{X}$ є трапецієвидними нечіткими числами $\tilde{x}_i$, $i=\overline{1,n}$, з вершинами $(a_i,b_i,c_i,d_i)$; $p_i$ – ймовірність того, що змінна $\tilde{X}$ набуде значення $\tilde{x}_i$; $c$ – закупівельна вартість одиниці товару; $p$ – відпускна ціна одиниці товару; $h$ – витрати, пов'язані зі зберіганням одиниці товару за етап; $s$ – витрати, пов'язані з недостачею одиниці товару в кінці етапу. За припущення, що товар має короткий термін використання (це можуть бути продукти харчування, модні речі тощо), передбачається, що залишки збуваються в кінці періоду за зниженою ціною. Витрати від втраченого попиту не враховуються (є нульовими).

Нехай функція належності $\tilde{x}_i$, $i=\overline{1,n}$ визначена таким чином:

$$\mu_{\tilde{x}_i}(x)=\begin{cases} 0, \ \textit{якщо } x \le a_i \textit{ або } x > d_i; \\ L(x)=\dfrac{x-a_i}{b_i-a_i}, \ \textit{якщо } a_i < x \le b_i; \\ 1, \ \textit{якщо } b_i < x \le c_i; \\ R(x)=\dfrac{x-d_i}{c_i-d_i}, \ \textit{якщо } c_i < x \le d_i. \end{cases}$$

Побудуємо цільову функцію прибутку за етап. Отже, якщо $\tilde{x}_k$ – нечіткий обсяг закуповуваного на початку періоду товару, то функція прибутку має вигляд:

$$\tilde{P}(\tilde{x}_k,\tilde{X})=\begin{cases} p\tilde{x}_i - c\tilde{x}_k - h(\tilde{x}_k - \tilde{x}_i), \ \textit{якщо } \tilde{x}_i \precsim \tilde{x}_k; \\ (p-c)\tilde{x}_k - s(\tilde{x}_i - \tilde{x}_k), \ \textit{якщо } \tilde{x}_i \succsim \tilde{x}_k, \end{cases} \quad (1)$$

для $i=\overline{1,n}$.

Оскільки оптимальну стратегію будемо шукати за критерієм максимізації прибутку, проаналізуємо побудовану цільову функцію (1).

Спочатку знайдемо оптимальне нечітке число $\tilde{x}_k^*$, тобто виберемо значення лінгвістичної змінної, яке в сенсі максимізації прибутку є найкращим. Зазначимо, що величина прибутку $\tilde{P}(\tilde{x}_k, \tilde{X})$ при кожному фіксованому $\tilde{x}_k$ сама є випадковою нечіткою величиною, як лінійна функція випадкового нечіткого аргументу.

З метою пошуку оптимального нечіткого обсягу замовлення $\tilde{x}_k^*$, яке відповідає одному з прогнозованих нечітких величин попиту, визначимо середнє значення прибутку, що є аналогом математичного сподівання дискретної випадкової величини:

$$\tilde{E}_{Pk} = \tilde{E}_P(\tilde{x}_k, \tilde{X}) = \sum_{i=1}^{k}[p\tilde{x}_i - c\tilde{x}_k - h(\tilde{x}_k - \tilde{x}_i)]p_i + \sum_{i=k+1}^{n}[(p-c)\tilde{x}_k - s(\tilde{x}_i - \tilde{x}_k)]p_i \quad (2)$$

Операції над нечіткими числами будемо визначати з використанням $\alpha$ – рівнів. Оскільки $\tilde{E}_{Pk}$ – нечітке число, то його $\alpha$ – рівнем є відрізок

$$E_{Pk}(\alpha) = E\left[P_k(\alpha)\right] = \left[E(P_{kL}(\alpha)), E(P_{kR}(\alpha))\right], \ \forall 0 \le \alpha \le 1,$$

де $P_k(\alpha)$ – $\alpha$ – рівень прибутку $\tilde{P}(\tilde{x}_k, \tilde{X})$.

Зазначимо, що число $\tilde{E}_{Pk} = (a_{Ep}, b_{Ep}, c_{Ep}, d_{Ep})_k \ \forall k$ є трапецієвидним, як лінійна комбінація трапецієвидних, причому

$$a_{Ep} = E\left[P_{kL}(\alpha=0)\right] = \sum_{i=1}^{k}[(p+h)a_i - (c+h)d_k]p_i + \sum_{i=k+1}^{n}[(p-c+s)a_k - sd_i)]p_i;$$

$$d_{Ep} = E\left[P_{kR}(\alpha=0)\right] = \sum_{i=1}^{k}[(p+h)d_i - (c+h)a_k]p_i + \sum_{i=k+1}^{n}[(p-c+s)d_k - sa_i)]p_i;$$

$$b_{Ep} = E\left[P_{kL}(\alpha=1)\right] = \sum_{i=1}^{k}[(p+h)b_i - (c+h)c_k]p_i + \sum_{i=k+1}^{n}[(p-c+s)b_k - sc_i)]p_i;$$

$$c_{Ep} = E\left[P_{kR}(\alpha=1)\right] = \sum_{i=1}^{k}[(p+h)c_i - (c+h)b_k]p_i + \sum_{i=k+1}^{n}[(p-c+s)c_k - sb_i)]p_i.$$

Для знаходження оптимального нечіткого значення обсягу запасу, дефаззифікуємо $\tilde{E}_{Pk}$ з використанням методу «інтегрування градуйованого середнього» (Graded Mean Integration Representation, GMIR) [11], після чого максимізуємо отриману дійсно значну функцію від *k*.

Відомо (див. [11]), що за використання зазначеного методу дефаззифікації для трапецієвидного числа *A = (a,b,c,d)* отримаємо дійсне число *G(A)*, яке можна знайти за формулою

$$G(A) = \frac{a + 2b + 2c + d}{6}. \quad (3)$$

Таким чином, якщо для будь–якого *k*, $k = \overline{1,n}$, поставити у відповідність знайдене за формулою (3) $G(\tilde{E}_{Pk})$, отримаємо дійснозначну функцію дискретного аргументу: $G(k) = G(\tilde{E}_{Pk})$. Умовою існування локального максимуму цієї функції є виконання нерівностей

$$G(k-1) < G(k) > G(k+1) \quad (4)$$

для деякого *k*.

Далі, використовуючи нерівності (4), отримаємо:

$$(p-c+s)\sum_{i=1}^{n} p_i - (p+h+s)\sum_{i=1}^{k-1} p_i > 0,$$

$$(p+h+s)\sum_{i=1}^{k} p_i - (p-c+s)\sum_{i=1}^{n} p_i > 0.$$

Оскільки, за умовою нормування $\sum_{i=1}^{n} p_i = 1$, то оптимальне значення *k* можна визначити за допомогою співвідношення:

$$\sum_{i=1}^{k-1} p_i < \frac{(p-c+s)}{(p+h+s)} < \sum_{i=1}^{k} p_i. \quad (5)$$

Отже, формула (5) дає змогу отримати номер *k* і відповідне йому нечітке значення $\tilde{x}_k = \tilde{x}_k^*$, яке є оптимальним обсягом замовлення, зважаючи на ймовірності прогнозів та очікувану прибутковість. Таким чином, значення нечіткої цільової змінної – обсягу запасу ресурсу на етап знайдено.

Зважаючи на лінгвістичний характер $\tilde{x}_k^* = (a_k^*, b_k^*, c_k^*, d_k^*)$, побудуємо алгоритм пошуку оптимального дійсного числа *Q**, яке, очевидно, належатиме відрізку $\left[a_k^*, d_k^*\right]$ і буде шуканим обсягом запасу, який слід зробити на початку періоду з метою отримання максимального очікуваного прибутку.

Для знаходження оптимального значення *Q**, побудуємо і максимізуємо дійсну функцію *H(Q)*, значення якої для кожного *Q* отримані в результаті дефаззифікації нечіткого прибутку, який буде отримано за такого обсягу замовлення.

Отже, функція прибутку від *Q*, зважаючи на функцію належності $\tilde{x}_k^*$, має вигляд:

$$\tilde{\tilde{P}}(Q) = \left((p+h)\tilde{x}_{k,OS}^* - (c+h)Q\right) \cup \left((p-c+s)Q - s\tilde{x}_{k,US}^*\right), \quad (6)$$

де $\tilde{x}_{k,OS}^*$ – нечітка множина $[a_i^*, Q]$ з функцією належності $\tilde{x}_k^*$ (цей випадок відповідає надлишку запасу, англ. over–stock), $\tilde{x}_{k,US}^*$ – нечітка множина $[Q, d_i^*]$ з функцією належності $\tilde{x}_k^*$ (цей випадок відповідає недостачі, англ. under–stock).

Таким чином, побудована функція прибутку ставить у відповідність кожному дійсному числу *Q* нечітку множину з функцією належності за правилом (6). Зазначимо, що в даній роботі використовується в якості *t*–конорми функція $S(a,b) = \max\{a,b\}$.

Для дефаззифікації нечіткої множини $\tilde{\tilde{P}}(Q)$ для довільного *Q* оберемо метод «середнього максимуму», зважаючи на його відносну простоту. Зазначимо, що кращий, але складніший, метод «інтегрування градуйованого середнього», використаний для пошуку оптимального $\tilde{x}_k^*$, на даному етапі призводить до складних викладок і великої кількості різноманітних випадків. Тому цей та інші методи дефаззифікації можуть бути розглянуті в подальшій роботі над даною темою, зокрема, перспективним напрямком є побудова комп'ютерної програми для дефаззифікації різними методами $\tilde{\tilde{P}}(Q)$ в залежності від *Q*.

Отже, для побудови функції *H(Q)* розглянемо такі випадки.

1. Нехай $a_k^* \le Q \le b_k^*$; функція належності $\tilde{\tilde{P}}(Q)$ зображена на рис. 1 і рис. 1а, в залежності від положення точки $(p+h)a_k^* - (c+h)Q$, суцільною лінією.

У цьому випадку, як видно з рис. 1 і рис. 1а, дефаззифіковане значення *H(Q)* за методом «середнього максимуму» буде складати:

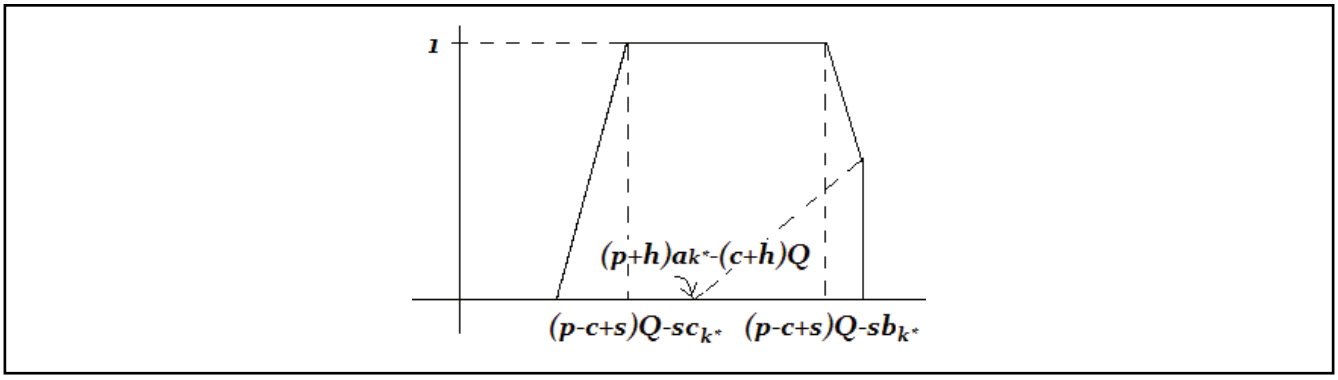



**Рисунок 1. Функція належності** $\tilde{\tilde{P}}(Q)$ **за умови, що** $Q < \frac{(p+h)a_k^* + sd_k^*}{p+s+h}$

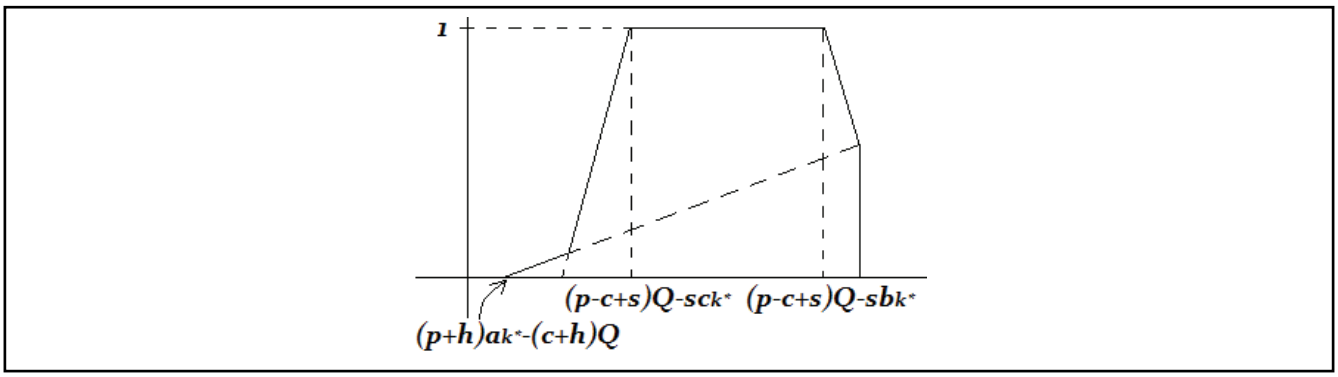



**Рисунок 1а. Функція належності** $\tilde{\tilde{P}}(Q)$ **за умови, що** $Q > \frac{(p+h)a_k^* + sd_k^*}{p+s+h}$

$$H(Q) = \frac{1}{2}\left((p-c+s)Q - sc_k^* + (p-c+s)Q - sb_k^*\right) = \\ = (p-c+s)Q - \frac{s}{2}(c_k^* + b_k^*).$$

2. Нехай $b_k^* < Q \le \frac{(p+h)b_k^* + sc_k^*}{p+s+h}$; функція належності $\tilde{\tilde{P}}(Q)$ зображена на рис. 2.

Як видно з рис. 2, у цьому випадку отримаємо:

$$H(Q) = \frac{1}{2}\left((p-c+s)Q - sc_k^* + (p-c)Q\right) = (p-c+\frac{s}{2})Q - \frac{sc_k^*}{2}.$$

3. Нехай $\frac{(p+h)b_k^* + sc_k^*}{p+s+h} < Q \le c_k^*$. Цей випадок аналогічний до випадку 2, тільки мінімальною точкою максимуму функції належності є точка $(p+h)b_k^* - (c+h)Q$. Тоді дефаззифіковане значення

$$H(Q) = \frac{1}{2}\left((p+h)b_k^* - (c+h)Q + (p-c)Q\right) = \\ = \frac{(p-2c-h)Q}{2} + \frac{(p+h)b_k^*}{2}$$

4. Якщо $c_k^* < Q \le d_k^*$, то маємо випадок, аналогічний випадку 1. Мінімальною та максимальною точками максимуму функції належності будуть, відповідно, точки $(p+h)b_k^* - (c+h)Q$ і $(p+h)c_k^* - (c+h)Q$. Тоді

$$H(Q) = \frac{1}{2}\left((p+h)b_k^* - (c+h)Q + (p+h)c_k^* - (c+h)Q\right) = \\ = -(c+h)Q + \frac{(p+h)(b_k^* + c_k^*)}{2}.$$

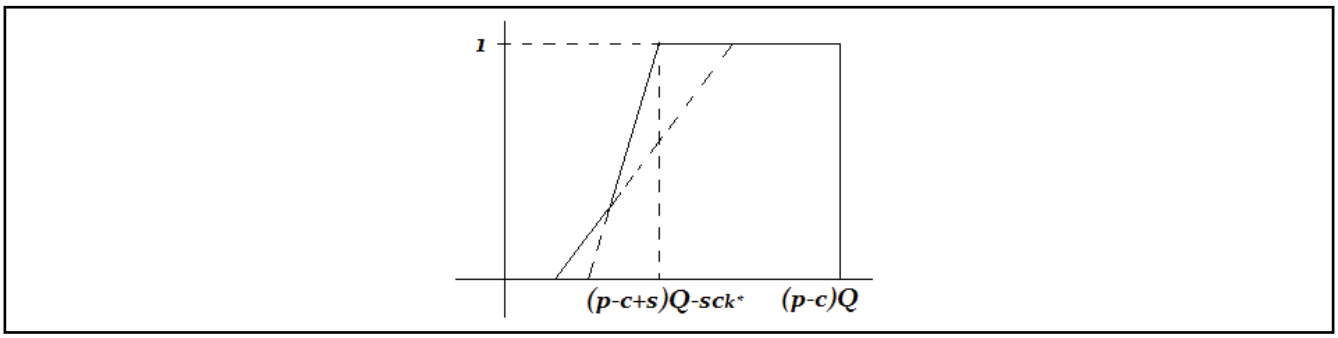



**Рисунок 2. Вигляд функції належності** $\tilde{\tilde{P}}(Q)$**, що відповідає випадку 2**

**Закон розподілу нечіткого випадкового попиту**

| *i* | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
|---|---|---|---|---|---|
| $\tilde{x}_i$ | (100,110,130,160) | (110,140,180,220) | (160,190,200,230) | (190,210,230,250) | (230,250,270,300) |
| $p_i$ | 3/20 | 5/20 | 7/20 | 3/20 | 2/20 |

Відповідно до побудови функції *H(Q)* за описаним вище алгоритмом можна зробити такі висновки щодо її властивостей: а) функція *H(Q)* є неперервною, кусково–лінійною; б) на $[a_k^*, b_k^*]$ функція зростає, оскільки кутовий коефіцієнт $p-c+s>0$; в) на $\left(b_k^*, \frac{(p+h)b_k^*+sc_k^*}{p+s+h}\right]$ функція зростає, оскільки кутовий коефіцієнт $p-c+\frac{s}{2}>0$; г) на $\left(\frac{(p+h)b_k^*+sc_k^*}{p+s+h}, c_k^*\right]$ функція зростає у випадку, коли $p-2c-h>0$ і спадає, якщо $p-2c-h<0$; д) на $(c_k^*, d_k^*]$ функція спадає, оскільки $-(c+h)<0$.

З наведених властивостей випливає, що функція *H(Q)* досягає максимального значення в точці $Q^*=\frac{(p+h)b_k^*+sc_k^*}{p+s+h}$, якщо $p-2c-h<0$, або в точці $Q^*=c_k^*$, якщо $p-2c-h>0$. У випадку ж, коли $p-2c-h=0$, за $Q^*$ можна прийняти будь–яке число з відрізка $\left[\frac{(p+h)b_k^*+sc_k^*}{p+s+h}, c_k^*\right]$, адже в такому разі на цьому відрізку *H(Q)* є сталою. Отже, алгоритм пошуку оптимального з точки зору максимізації прибутку значення обсягу запасу $Q^*$, що має бути створений на початку періоду, побудовано. Продемонструємо на числовому прикладі застосування описаного алгоритму.

Нехай закупівельна вартість одиниці товару $c$ = 60 умовних грошових одиниць, відпускна ціна $p$ = 100, питомі витрати, пов'язані зі зберіганням та дефіцитністю, складають відповідно $h$ = 20, $s$ = 80. Для прогнозування попиту в наступному періоді було опитано 20 експертів, нечіткі дані про думку яких щодо цього представлено в таблиці.

Відповідно до описаного вище алгоритму знайдемо нечітке значення обсягу замовлення $\tilde{x}_k^*$, яке максимізує очікуваний прибуток. Отже, за формулою (5) маємо:

$\frac{(p-c+s)}{(p+h+s)}=0,6$. Оскільки $\sum_{i=1}^{3} p_i = 0,75$, а $\sum_{i=1}^{2} p_i = 0,4$, то оптимальне нечітке значення $\tilde{x}_3^*$ = (160,190,200,230).

Знайдемо оптимальне дійсне значення обсягу партії товару, що належить відрізку [160, 230]. Оскільки $p-2c-h<0$, то $Q^*=\frac{(p+h)b_3^*+sc_3^*}{p+s+h}=194$, що є шуканим обсягом запасу, який слід зробити на початку періоду з метою отримання максимального очікуваного прибутку.

**Висновки**

У роботі побудовано алгоритм пошуку оптимального обсягу замовлення, яке слід зробити на початку періоду у випадку, коли прогнозований попит у цьому періоді є нечіткою дискретною випадковою величиною.

Напрямом подальших досліджень може стати вивчення випадків, коли попит є нечіткою неперервною випадковою величиною, тобто, наприклад, інформація про форму закону розподілу прогнозованого попиту є наявною, але припущення щодо його параметрів – лінгвістичні. Також окремий інтерес представляють випадки, коли нечіткі значення можливого дискретного попиту мають узагальнену трапецієвидну форму.

**Список використаних джерел**


1. Gallego G. The distribution free newsboy problem: review and extensions. [Text] /G. Gallego, I. Moon// Journal of Operational Research Society. – 1993. – v. 44. – P. 825–834.

2. Moon I. Distribution free procedures for make–to–order (MTO), make–in–advance (MIA), and composite policies. [Text] / I. Moon, S. Choi // International Journal of Production Economics. – 1997. – v. 48(1). – P. 21–28.

3. Vairaktarakis G.L. Robust multi–item newsboy models with a budget constraint. [Text] / G.L. Vairaktarakis // International Journal of Production Economics. – 2000. – v. 66(3). – P. 213–226.

4. Khouja M. The single–period (news–vendor) problem: literature review and suggestions for future research. [Text]/ M. Khouja // Omega: The International Journal of Management Science. – 1999. – v. 27. – P. 537–553.

5. Petrovic D. Fuzzy models for the newsboy problem. [Text]/ D. Petrovi?, R. Petrovi?, M. Vujo?evi? // International Journal of Production Economics. – 1996. – v. 45. – P. 435–441.

6. Kao C. A single–period inventory model with fuzzy demand. [Text]/ C. Kao, W. Hsu// Computers & Mathematics with Applications. – 2002. – v. 43. – P. 841–848.

7. Qin Z. Single–period inventory problem under uncertain environment. [Електрон. ресурс] / Z. Qin, S. Kar. Режим доступу: http://orsc.edu.cn/online/ 090310.pdf.

8. Shao Z. Fuzzy multi–product constrained newsboy problem. [Text] / Z. Shao, X. Ji // Applied Mathematics and Computation. – 2006. – v. 180. – P. 7–15.

9. Dey O. A single period inventory model with a truncated normally distributed fuzzy random variable demand. [Text]/ O. Dey, D. Chakraborty // International Journal of Systems Science. – 2012. – v. 43. – P. 518–525.

10. Nagare, M. On solving single–period inventory model under hybrid uncertainty [Text] / M. Nagare, P. Dutta // World Academy of Science, Engineering and Technology. – 2012. – v. 64. – P. 933–938.

11. Lv Y.Q. Fuzzy hierarchical clustering applied for quality estimation in manufacturing system. [Text] / Y.Q. Lv, C.K.M. Lee // World Academy of Science, Engineering and Technology. – 2012. – v. 64. – P. 1165–1168.

*М.В. НОВИКОВА,*
*к.е.н., доцент, Національний авіаційний університет,*
*І.В. БАСЕНКО,*
*магістр, Національний авіаційний університет*

# Механізм регулювання зовнішньої торгівлі України в сільськогосподарському секторі

*У статті досліджується зовнішньоторговельна діяльність України в сільськогосподарському секторі, визначаються чинники, які негативно впливають на процеси в зовнішній торгівлі даного сектору економіки і пропонуються шляхи подолання таких негативних впливів. Сформульовано механізм регулювання міжнародної торгівлі сільгоспсектору та основні принципи його побудови та внесено пропозиції до цього механізму.*

***Ключові слова:*** *зовнішня торгівля, міжнародна торгівля, сільськогосподарський сектор економіки, механізм регулювання, експорт та імпорт, сільськогосподарська продукція.*

*В статье исследуется внешнеторговая деятельность Украины в сельскохозяйственном секторе, определяются факторы, негативно влияющие на процессы во внешней торговле данного сектора экономики и предлагаются пути преодоления таких негативных воздействий. Сформулированы механизм регулирования международной торговли сельхозсектора и основные принципы его построения, а также внесены предложения к этому механизму.*

***Ключевые слова:*** *внешняя торговля, международная торговля, сельскохозяйственный сектор экономики, механизм регулирования, экспорт и импорт, сельскохозяйственная продукция.*

*The article examines foreign trade activity of Ukraine in the agricultural sector, determines the factors that affect the processes in foreign trade in this sector and suggests ways to overcome these negative influence. It was formulated a mechanism of regulation the international trade of agricultural sector and the basic principles of its construction and also authors made suggestions to this mechanism.*

***Keywords:*** *foreign trade, international trade, agricultural sector of the economy, mechanism of regulation, export and import, agricultural products.*

***Постановка проблеми.*** З розвитком міжнародних глобалізаційних процесів і відкритістю ринків розуміння ролі дійового механізму державної підтримки сільського господарства як фактора стабілізації умов відтворення в галузі набуває все більшої важливості. На етапі активізації економічних реформ із метою прискорення післякризового відновлення економіки України та створення передумов для забезпечення довгострокового економічного зростання як економіки в цілому, так і окремих секторів, постає завдання формування сучасних механізмів, які дозволять модернізувати її структуру. Сільськогосподарський сектор для нашої країни є одним із життєво необхідних та найчутливішим до змін економічного становища [8]. Зовнішня торгівля сільськогосподарського сектору, а особливо експорт зерна, здійснюється в значних масштабах і при наявних у країні ресурсах має значні перспективи. Останнім часом обсяги експорту в даному секторі країни мають тенденцію до значного зростання і навіть менш розвинуті сфери сільського господарства нарощують обсяги експорту. Тому все більш актуальним стає питання регулювання зовнішньої торгівлі в даному секторі економіки та доцільності введення різних протекціоністських заходів.

***Аналіз досліджень та публікацій з проблеми.*** Наукові дослідження щодо проблем ефективного розвитку сільського господарства та форм державної підтримки висвітлені в працях вчених: С.Л. Брю, Дж.М. Кейнса, К.Р. Макконела, П. Самуельсона, А. Сміта, М. Трейсі, у працях російських вчених, зокрема І.І. Кузьміна, А.С. Міндріна, Ю.С. Сокурова, О.Г. Строкової, Б.А. Чернякова, в роботах українських вчених, що досліджують місце та роль держави в забезпеченні сільського господарства, таких як В.Я. Амбросов, М.П. Вітковський, В.П. Галушко, М.Я. Дем'яненко, М.М. Ільчук, М.В. Калінчик, С.М. Кваша, П.А. Лайко, Ю.Я. Лузан, Т.Ю. Лісович, Л.В. Молдаван, Д.С. Олійник, В.П. Онищенко, О.М. Шпичак, Я.Р. Ярема та ін.

Важливу увагу можна приділити роботам Л.М. Васільєвої [1], В.В. Євчук [2], О.О. Погрібний [3], В.В. Кідзерський, О.М. Бородіна та Ю.М. Лопатинський [4] досліджують та узагальнюють наявні інструменти державного регулювання аграрного сектора економіки, описують механізм державної підтримки сільського господарства. Щодо питань міжнародної торгівлі в сільськогосподарському секторі, можна виділити праці Н.В. Волченко [5], В.М. Клочко [6], І.В. Кобути [7], а також А.О. Олексієнко [9].

Проте залишаються недостатньо висвітленими і потребують поглибленого опрацювання теоретичних і методологічних аспектів проблеми спрямування важелів механізму регулювання міжнародної торгівлі сільськогосподарського сектору задля підвищення конкурентоспроможності сільського господарства та його розвитку в умовах глобалізації економічних відносин.

***Метою статті*** є теоретико–методологічне обґрунтування та формування концептуальних засад щодо напрямків здійснення міжнародної торгівлі України сільськогосподарською

 *© М.В. НОВИКОВА, І.В. БАСЕНКО, 2013*

продукцією з іншими країнами, а також визначення механізму регулювання зовнішньої торгівлі даного сектору економіки.

***Виклад основного матеріалу.*** Сільське господарство посідає важливе місце в Україні і має досить велике значення для її економіки. На думку авторів, задля для відображення цілісної картини щодо стану сільськогосподарського сектору в міжнародній торгівлі України є необхідним визначити індекс RCA (виявленої порівняльної переваги) для всіх товарних груп в Україні та виділити основні товари з найвищими значеннями індексу RCA, за якими спеціалізується Україна (див. табл.). Для цього було використано класифікацію SITC Rev.4 [10].

У класифікації SITC автори виділили основні групи, що належать до сільського господарства. Це такі як: 001 «Живі тварини, окрім тварин, включених у відділ 03», 041 «Пшениця і суржик, немелені», 043 «Ячмінь, немелений», 044 «Кукурудза немелена», 045 «Зернові, немелені», 054 «Овочі свіжі, коренеплоди, бульбоплоди і інші їстівні овочі, не включені в інші категорії, свіжі або сушені», 057 «Фрукти та горіхи, свіжі або сушені», 075 «Прянощі», 121 «Тютюн неготовий; тютюнові відходи», 211 «Шкури і шкіряна сировина необроблені», 212 «Хутровина, необроблена», 222 «Олійне насіння і олійні плоди, придатні для здобуття «м'яких» рослинних олій», 268 «Шерсть і інший волос тварин», 291 «Сировинні матеріали тваринного походження, не включені в інші категорії», 292 «Сировинні матеріали рослинного походження, не включені в інші категорії».

Як бачимо з таблиці, Україна має виявлену порівняльну перевагу в продукції металургійної промисловості, але на дев'ятому місці знаходиться продукція сільського господарства. Найбільша виявлена порівняльна перевага сільсько-

**Індекс виявленої порівняльної переваги в Україні**

| № | Назва товару | Код товару за класифікацією SITC Rev.3 | RCA |
|---|---|---|---|
| 1 | Злитки і інші первинні форми чавуну або сталі; напівфабрикати з чавуну або сталі | 672 | 50,06 |
| 2 | Вироби з чавуну або нелегованої сталі, отримувані плоским плющенням, неплаковані, без гальванічного або іншого покриття | 673 | 32,85 |
| 3 | Пруток, катанка, вушка, профілі і сортовий прокат з чорних металів (включаючи зварювальне залізо | 676 | 28,30 |
| 4 | Рослинні олії і жири; «м'які», нерафіновані, рафіновані або фракціоновані | 421 | 23,25 |
| 5 | Залізняк і концентрати | 281 | 22,34 |
| 6 | Залізничні транспортні засоби (включаючи поїзди на повітряній подушці) і пов'язане з ними устаткування | 791 | 20,86 |
| 7 | Чушковий чавун, дзеркальний чавун, губчасте залізо, залізні або сталеві гранули і порошки, феросплави | 671 | 14,04 |
| 8 | Труби і порожнисті профілі і трубні фітинги з чавуну або сталі | 679 | 12,20 |
| 9 | Олійне насіння і олійні плоди, придатні для здобуття «м'яких» рослинних олій | 222 | 8,84 |
| 10 | Пшениця (включаючи полбу) і суржик, немелені | 041 | 8,74 |
| 11 | Ячмінь, немелений | 043 | 7,13 |
| 12 | Кукурудза (у зерні), немелена | 044 | 6,69 |
| 13 | Двигуни і мотори, неелектричні; деталі цих двигунів і моторів, не включені в інші категорії | 714 | 6,39 |
| 14 | Добрива (окрім добрив, включених в групу 272) | 562 | 5,63 |
| 15 | Шоколад і інші харчові продукти, що містять какао | 073 | 4,58 |

**Рисунок 1. Товарна структура експорту України, 2012 рік**

господарського сектору в олійному насінні і олійних плодах, пшениці, ячменю та кукурудзі., що вказує на пріоритетність сільського господарства в державному регулюванні економіки, зокрема, рослинництва. Побудуємо діаграму, яка характеризує товарну структуру експорту України (рис. 1).

Відповідно до рис. 1 сільськогосподарський сектору економіки України посідає друге місце за обсягами експорту (21%) після металургії (28%).

У ході досліджень, відповідно до даних Державного комітету статистики України [9], нами було розраховано темпи приросту експорту, що показують, на скільки процентів змінився рівень показника порівняно з попереднім періодом (рис. 2).

Проведені розрахунки темпів приросту імпорту свідчать про те, що сальдо торговельного балансу всі ці роки було позитивним, більшим за 200%, і найбільше зросло після вступу України в СОТ. Тому було зроблено висновок, що експорт більш ніж у 2,5 раза перевищує імпорт.

Побудований графік зміни розрахованого авторами коефіцієнту покриття імпорту експортом показує зменшення сальдо торговельного балансу до 2007 року. Даний показник зростав до 2009 року, а в 2010 році зменшився, після чого значне зростання розпочалося в 2011 році (рис. 3).

Із розрахунків та багатьох інших узагальнюючих факторів можна побачити, що участь України в СОТ надала позитивні зрушення для сільськогосподарського сектору. Зокрема, в 2008 році експорт сільськогосподарської продукції значно збільшився, продемонструвавши темпи зростання майже 200%. У ході роботи нами було розраховано експортні квоти, з чого зроблено висновок, що починаючи з 2008 року Україна стала більш відкритою в даному секторі торгівлі, в 2009 році відкритість значно зменшилася порівняно з попереднім роком унаслідок світової фінансово–економічної кризи, але в 2010 році знову зросла і перевищила рівень 2008 року. Коефіцієнт покриття імпорту експортом почав також зростати, продемонструвавши невелике зростання в 2008 та 2009 роках. Загалом, Україна після вступу в СОТ стала брати більшу участь у зовнішній торгівлі сільськогосподарською продукцією. Але негативним фактором стала світова фінансово–економічна криза, яка значно вплинула на всі показники зовнішньої торгівлі.

Незважаючи на велику кількість позитивних показників, система сільського господарства України є недосконалою, екстенсивною та потребує багатьох впроваджень. Авторами було визначено та побудовано схему основних негативних чинників, що виникають на шляху розвитку міжнародної торгівлі в сільськогосподарському секторі (рис. 4).

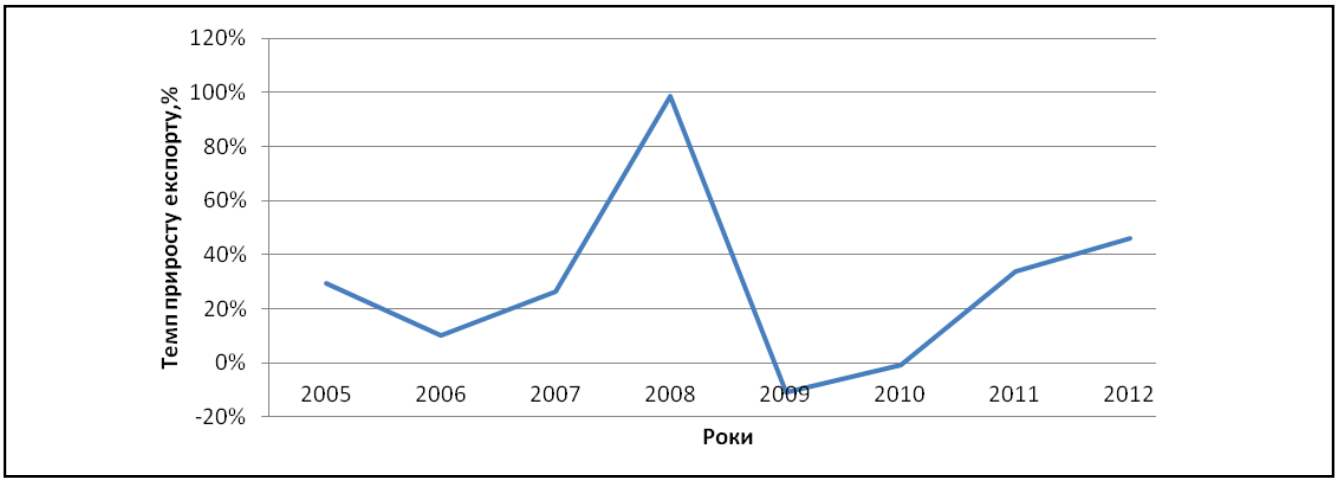



**Рисунок 2. Динаміка темпів приросту експорту**

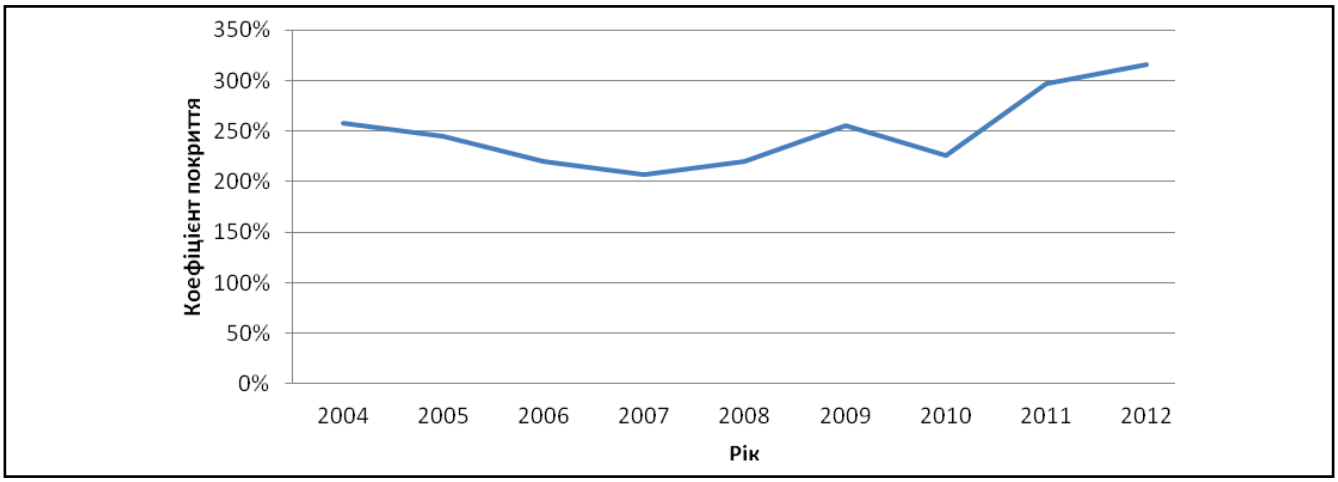



**Рисунок 3. Коефіцієнт покриття імпорту експортом**

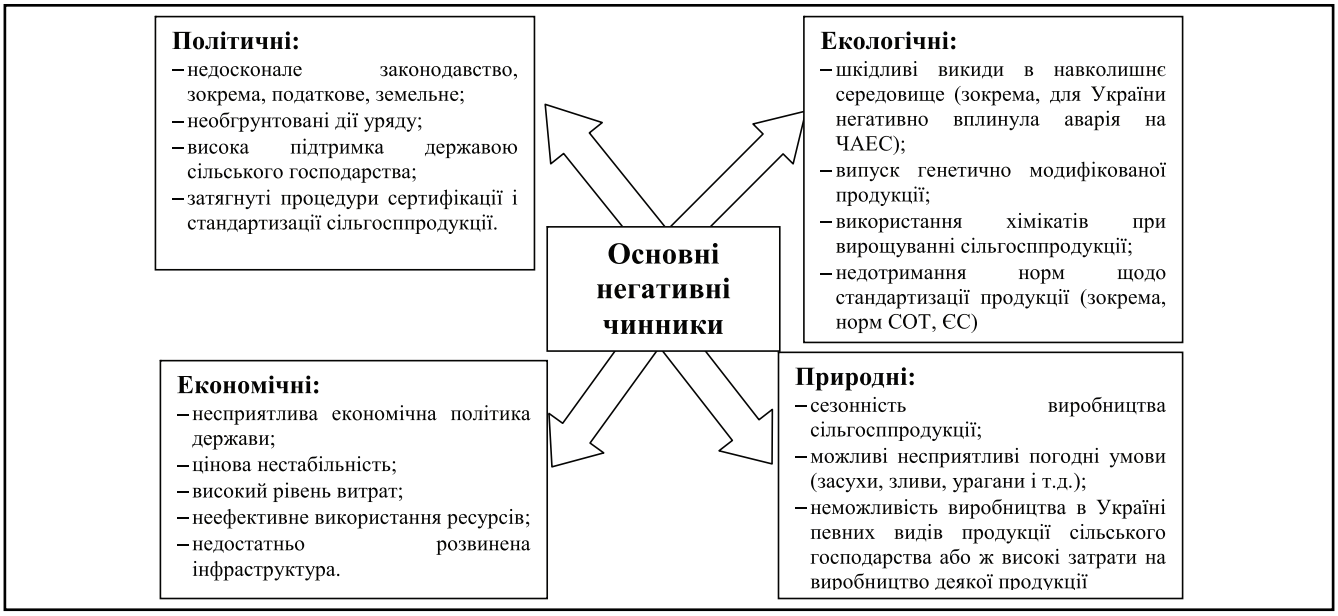



**Рисунок 4. Основні негативні чинники на шляху розвитку міжнародної торгівлі в сільськогосподарському секторі**

Виходячи з виділених вище чинників (рис. 4) необхідно вживати певних заходів задля уникнення даних проблем та розвитку зовнішньоторговельних процесів у сільському господарстві. Зокрема, оскільки участь у СОТ показала позитивні результати, потрібне націлення на інтеграцію в Європейський Союз. Це допоможе підвищити якість продукції, полегшити доступ на європейський ринок, покращити технології в сільському господарстві, удосконалити механізми державної політики. Хоча можуть виникнути негативні наслідки. Це, перш за все, витіснення національного виробника конкурентами, сильніший вплив кризових процесів у розвинених країнах на українську економіку та інші. Можливими заходами сільськогосподарського сектору України щодо прискорення вступу в ЄС можуть бути: дотримання вимог СОТ, зокрема Угоди про застосування санітарних та фітосанітарних заходів, пристосування до норм Acquis ЄС, вивчення досвіду країн, що вступали останніми до ЄС, зниження рівня державного регулювання сільського господарства.

Виходячи з висновків про ефективний вплив інтеграційних процесів на міжнародну торгівлю країни потрібно брати участь у багатосторонніх угодах, зокрема з країнами Кернської групи, шляхами приєднання до якої можна вважати: відміну державної підтримки сільськогосподарського сектору; підвищення якості продукції. Однак сільськогосподарський сектор України ще не готовий до таких заходів, тому дана пропозиція може розглядатися в довгостроковій перспективі.

Оскільки сільськогосподарський сектор України погано оснащений новітньою технікою, досить важливим кроком має бути підвищення рівня технологічної оснащеності сільськогосподарського сектору. Для цього потрібно: закупити нову техніку на сільгосппідприємствах; забезпечити гарну посівну основу; переймати технології посіву та вирощування рослин і тварин у закордонних партнерів; здійснити перехід на всіх підприємствах від екстенсивного до інтенсивного виробництва.

Покращення державної підтримки, а можливо і зниження її рівня; спрощення процедури сертифікації; покращення інфраструктури; створення справедливої системи оподаткування; покращення системи освіти та підготовки кадрів в сфері сільського господарства; здійснення заходів з охорони земель та перешкода вивезенню чорноземів з України; забезпечення цінової стабільності і створення продовольчої безпеки – все це може позитивно вплинути на зовнішню торгівлю України в сільськогосподарському секторі.

Виходячи з вищесказаного авторами було побудовано схему шляхів та дій, які можуть бути використані для посилення міжнародної торгівлі в сільськогосподарському секторі (рис. 5).

Дана схема показує, що всі дії, направлені на посилення міжнародної торгівлі, приведуть також і до посилення інтеграції України з ЄС та іншими країнами, прискорять та полегшать укладання багатосторонніх угод. А посилення інтеграції, своєю чергою, приведе і до підвищення інтенсивності міжнародної торгівлі, що підтвердив вступ України в СОТ, як ми побачили в попередніх дослідженнях.

Тому виконання комплексу всіх вищезазначених дій приведе не лише до посилення інтенсивності міжнародної торгівлі, а й до покращення економічної ситуації в країні, до прийняття України в ЄС та визнання сільськогосподарської продукції України багатьма країнами світу.

Окрім запропонованих заходів, потрібно змістити акценти урядової інтервенції в аграрну сферу економіки, зосередивши державну підтримку на виробництві ресурсів для сільського господарства.

У ході дослідження механізму регулювання зовнішньої торгівлі сільгоспсектору було виділено три групи органів регулювання (рис. 6).

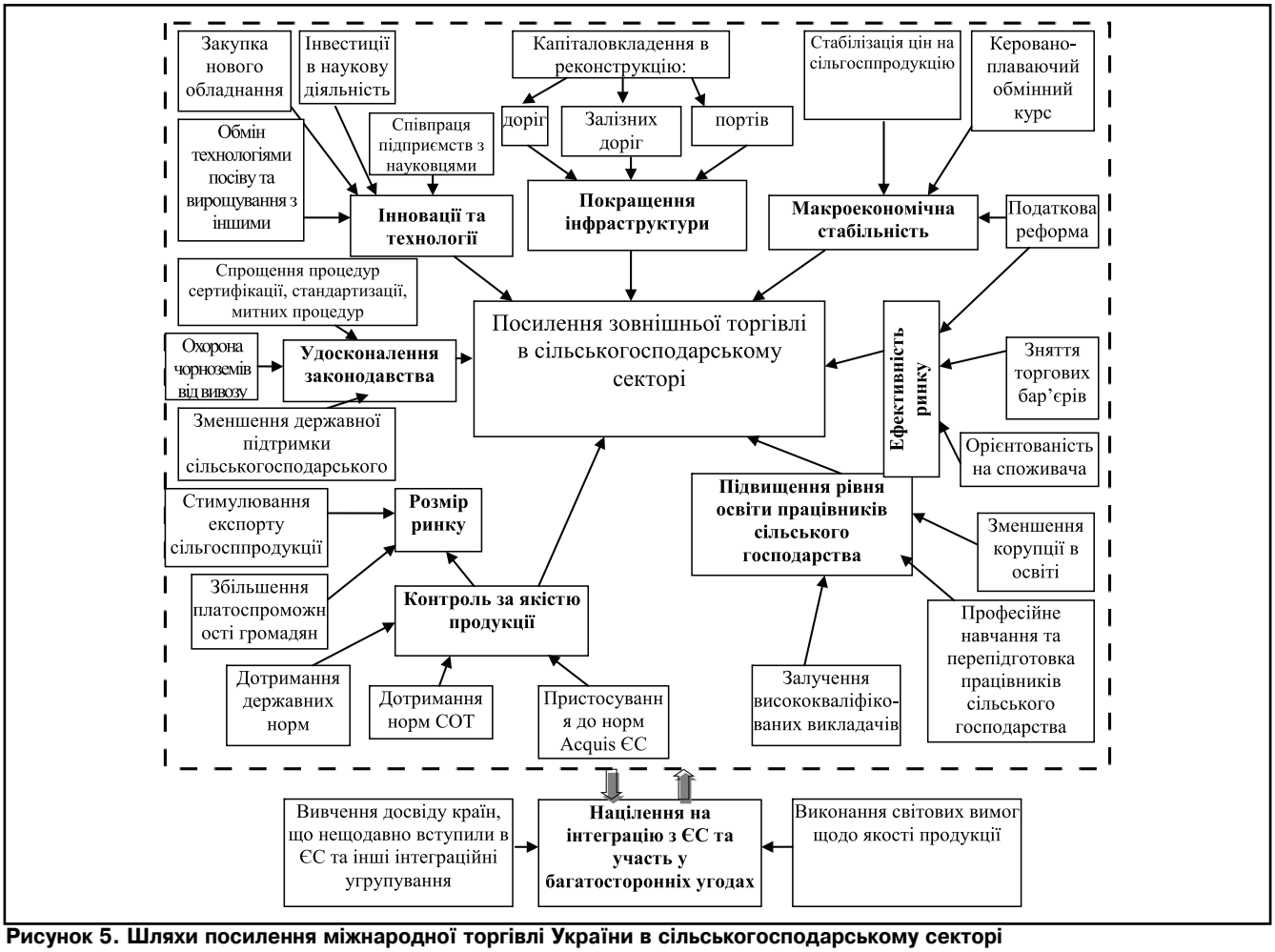



**Рисунок 5. Шляхи посилення міжнародної торгівлі України в сільськогосподарському секторі**

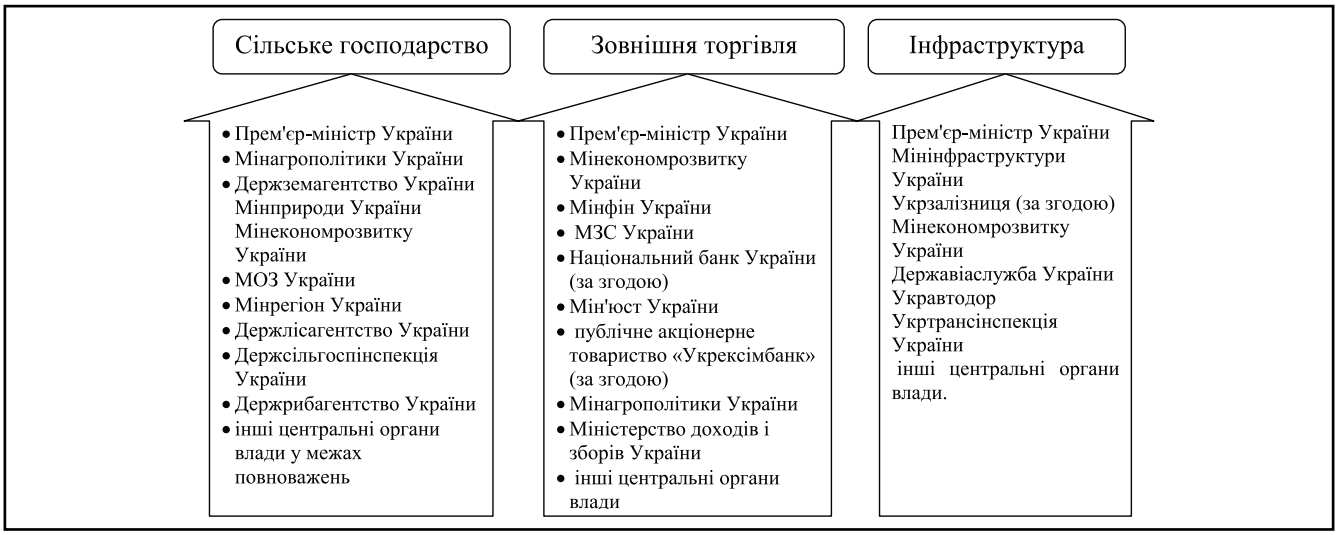



**Рисунок 6. Органи регулювання зовнішньої торгівлі в сільськогосподарському секторі України**

Наведені на рис. 6 державні органи України відіграють визначальну роль у зовнішній торгівлі сільськогосподарського сектору, створюючи відповідні закони та інші нормативно–правові акти. Розгляд політики регулювання зовнішньої торгівлі України показав, що досить вагомими є політичні рішення даних органів влади України, які визначили подальше майбутнє деяких сфер аграрного сектору країни, зокрема, стратегічного і найбільш регульованого ринку зерна. Важливим було прийняття Митного та Податкового кодексів, Державних програм розвитку. Так, визначальним для України був вступ в СОТ і наразі в першому кварталі 2013 року важливим є питання звернення України до СОТ щодо перегляду митних тарифів, яке, однак, негативно сприйнялося іншими країнами–членами. Одним із негатив–

них факторів для українських експортерів зерна було те, що 1 липня 2011 року почали діяти експортні мита на основні зернові культури та скасовано відшкодування ПДВ експортерам зернових та олійних культур. Також негативним аспектом стало введення експортних мит на основні зернові культури, скасовано відшкодування ПДВ експортерам зернових та олійних культур, введено закон «Про вивізне (експортне) мито на живу худобу та шкіряну сировину» на рівні 30% від митної вартості, що діє й сьогодні та інші чинники. Хоча введені також і позитивні міри: так, прийнято багато програм державної підтримки сільського господарства, Концепція збалансованого (сталого) розвитку агроекосистем в Україні на період до 2025 року, Закон України «Про основні засади державної аграрної політики на період до 2015 року». Важливу роль відіграло і зближення з ЄС та дозвіл на експорт курятини та риби в дані країни.

Отже, враховуючи напрями регулювання зовнішньої торгівлі України в сільськогосподарському секторі (рис. 6) та розподілу їх на три групи, авторами було побудовано механізм регулювання міжнародної торгівлі в сільськогосподарському секторі (рис. 7) та наведено пропозиції щодо його вдосконалення.

**Рисунок 7. Механізм регулювання зовнішньої торгівлі України в сільськогосподарському секторі**

У даному механізмі було враховано основні напрями регулювання зовнішньої торгівлі України в сільськогосподарському секторі. Також, розглянувши Національний план дій на 2013 рік щодо впровадження Програми економічних реформ на 2010–2014 роки «Заможне суспільство, конкурентоспроможна економіка, ефективна держава», були винесені основні напрямки регулювання на 2013 рік у даний механізм. Також було внесено деякі пропозиції. В сфері регулювання інфраструктури нами запропонована розробка програми удосконалення основних автомобільних шляхів у відповідності з вимогами розвинених країн огляду на стан доріг в Україні. Це відповідно покращить умови перевезення вантажів, зменшить кількість аварійних ситуацій, збільшить швидкість доставки до місця призначення, що особливо важливе для м'ясо–молочної продукції.

Розбудова нових портів та спрощення вимог до експортерів при перевезенні морських транспортом була запропонована з огляду на широке використання в даному секторі України морських перевезень та з огляду на те, що у плані на 2013 рік немає акценту на дану сферу.

Відмова від перегляду тарифних зобов'язань України, взятих під час вступу до Світової організації торгівлі, відповідно до заявки України, направленої до Секретаріату Світової організації торгівлі згідно зі Статтею XXVIII ГАТТ, або хоча б зменшення кількості товарних позицій сприятиме уникненню конфліктної ситуації з розвиненими країнами, зокрема з ЄС, що є нашим стратегічним партнером в торгівлі. Створення проекту щодо приєднання до країн Кернської групи допоможе розвивати зерновий сектор.

Скасування експортного мита на основні зернові культури та відновлення відшкодування ПДВ експортерам зернових та олійних культур та скасування Закону «Про вивізне (експортне) мито на живу худобу та шкіряну сировину» на рівні 30% від митної вартості були запропоновані в рамках регулювання сільського господарства, оскільки дані мита стримують як торгівлю в даному секторі, так і виробництво.

**Висновки**

Отже, проаналізувавши показники міжнародної торгівлі, нами було виявлено важливість сільськогосподарського сектору України в її зовнішній торгівлі та необхідність державної підтримки щодо підвищення конкурентоспроможності сільського господарства. Дослідження показали позитивні зрушення в торгівлі сільгоспсектору після вступу України в СОТ, відповідно на основі чого було зроблено висновок про позитивний ефект від інтеграційних об'єднань. Авторами було визначено негативні чинники на шляху покращення міжнародної торгівлі, до яких віднесено чотири основні групи: політичні, економічні, екологічні та природні. Основними шляхами для вирішення цих проблем було визначено важливість інтеграції України до світового економічного простору та участь у багатосторонніх угодах. Також визначена значна кількість шляхів покращення, таких як: підвищення якості продукції, дотримання норм СОТ та ЄС, інвестування в новітні технології та наукову діяльність, обмін технологіями з іншими державами, покращення інфраструктури, стабілізація цін, проведення податкової реформи, підвищення якості освіти працівників сільського господарства та удосконалення законодавства. Державною програмою на 2013–2014 роки вже заплановано вирішення деяких з цих питань.

Авторами було виділено три основні сфери в механізмі регулювання торгівлі сільськогосподарського сектору – це регулювання самого сільського господарства, зовнішньої торгівлі та інфраструктури. Розгляд низки нормативно–правових актів та останніх подій у сільському господарстві розкрив як негативні, так і позитивні дії уряду в політиці регулювання, на основі чого було виокремлено механізм регулювання зовнішньої торгівлі сільськогосподарського сектору і внесено пропозиції до нього. Таким чином, актуальність теоретичних, методологічних і практичних питань щодо дослідження механізму регулювання зовнішньої торгівлі України в сільськогосподарському секторі, визначило значущість досліджуваної проблеми.

**Список використаних джерел**

1. Васільєва Л.М. Інструменти державного регулювання аграрного сектора економіки [Електрон. ресурс]/ – Режим доступу: http://www.dy.nayka.com.ua/index.php?operation=1&iid=350

2. Євчук В.В. Механізми державної підтримки підприємств аграрного сектора економіки [Електрон. ресурс]/ – Режим доступу: http://archive.nbuv.gov.ua/portal/chem_biol/nvnltu/20_5/140_Jewczuk_20_5.pdf

3. Погрібний О.О. (ред.) – Аграрне право України. – К.: Істина, 2007. – 448 с.

4. Бородіна О.М. Підтримка аграрного сектору в системі державного регулювання економіки / О.М. Бородіна, Ю.М. Лопатинський. – Чернівці: ЧНУ, 2009. – 280 с.

5. Волченко Н.В. Передбачувальні наслідки членства у СОТ для сільськогосподарських товаровиробників України / Н.В. Волченко // Економіка АПК. – 2009. – №6. – С. 122–128.

6. Клочко В.М. Значення вступу України до СОТ для агропромислового комплексу / В.М. Клочко // Економічний простір. – 2009. – №22. – С. 13–21.

7. Кобута І.В. Аграрна політика підтримки сільського господарства – нові виклики у зв'язку із вступом України до СОТ / І.В. Кобута // Облік і фінанси АПК. – 2008. – №3. – С. 34–39.

8. Новикова М.В. Наслідки вступу нових суб'єктів господарювання у Європейське співтовариство / Економіка, фінанси, право: Зб. наук. пр. – К., 2008. – Вип. 1. – С. 22–23.

9. Олексієнко А.О. Політика державної підтримки сільського господарства в умовах СОТ А.О. Олексієнко // Економіка АПК. – 2010. – №4. – С. 26–30.

10. Международная стандартная торговая классификация. Четвертый пересмотренный вариант / Организация Объединенных Наций. – Нью–Йорк: Департамент по экономическим и социальным вопросам, статистический отдел, 2008. – 248 с.

*О.О. БУЖИН,*
*здобувач, Уманський державний педагогічний університет ім. Павла Тичини*

# Інтегральний показник екологічного збереження ґрунтів у галузі рослинництва

*У статті розроблено інтегральний показник екологічного збереження ґрунтів як один із можливих варіантів оцінки відношення виробників сільськогосподарської продукції до проблеми екологічного збереження ґрунтів при вирощуванні сільськогосподарських культур.*

***Ключові слова:*** *інтегральний показник, екологічне збереження ґрунтів, виробники сільськогосподарської продукції, сільськогосподарські культури, рослинництво, добрива органічні, інтегральний показник урожайності, середня урожайність умовної пшениці.*

*В статье разработан интегральный показатель экологического сохранения почв как один из возможных вариантов оценки отношения производителей сельскохозяйственной продукции к проблеме экологического сохранения почв при выращивании сельскохозяйственных культур.*

***Ключевые слова:*** *интегральный показатель, экологическое сохранение почв, производители сельскохозяйственной продукции, сельскохозяйственные культуры, растениеводство, удобрения органические, интегральный показатель урожайности, средняя урожайность условной пшеницы.*

*In the article the integral indicator of environmental soil conservation as one of the options assessment ratio of agricultural products to the issue of environmental conservation soil when growing crops.*

***Keywords:*** *integral index, ecological soil conservation, agricultural producers, agricultural crops, crop production, fertilizer organic, integral factor productivity, the average yield of conventional wheat.*

***Постановка проблеми.*** Низька віддача земельного потенціалу зумовлена такими основними причинами:

– безгосподарське ставлення до землі;

– тривала відсутність реального власника;

– помилкова стратегія максимального залучення земель до обробітку;

– недосконала техніка і технологія обробітку землі;

– недосконала техніка і технологія виробництва сільськогосподарської продукції;

– невиважена цінова політика;

– недотримання сівозмін;

– недостатнє внесення органічних добрив;

– недосконала система використання і внесення мінеральних добрив;

– невиконання природоохоронних, комплексно меліоративних, протиерозійних та інших заходів [1].

Відсутність дійових методів економічного контролю за рівнем екологічної експлуатації ґрунтів у сільськогосподарському виробництві може привести до точки не повернення. Запровадження різних категорій економічного контролю за рівнем екологічної експлуатації ґрунтів у сільськогосподарському виробництві дасть можливість відстежувати екологічну, агротехнічну, господарську культуру сільгоспвиробників до основного, створеного природою фактора – землі.

***Аналіз досліджень та публікацій з проблеми.*** Збереження родючості ґрунтів через їхнє відтворення потребує врахування таких груп чинників:

– природні;

– техніко–економічні;

– соціально–економічні;

– організаційні [2].

У попередніх статтях було розроблено та запропоновано можливі варіанти визначення різних категорій економічної оцінки експлуатації земель сільськогосподарського призначення землекористувачами при вирощуванні сільськогосподарських культур [3, 4].

***Мета статті.*** Взявши за основу як спрощений, так і деталізований підхід до визначення економічних показників оперативного визначення коефіцієнту екологічного збереження ґрунтів, розробити один із варіантів визначення інтегральних економічних показників для оперативного визначення коефіцієнту екологічного збереження ґрунтів при технологічній експлуатації земель сільськогосподарського призначення у процесі загального ведення рослинництва на рівні підприємства, району, області та країни у цілому.

***Виклад основного матеріалу.*** Земельна реформа в Україні не була підкріплена комплексом робіт із державного землеустрою та землевпорядкування як основного державного інструменту державного управління, регулювання і реалізації аграрної реформи та здійснення заходів із раціонального використання і охорони земель; впорядкування відносин власності; формування сталого землекористування; створення передумов для ефективного і прибуткового господарювання [5].

Сучасне екологічне становище в аграрній сфері потребує науково обґрунтованої спрямованості розвитку відношення суспільства з метою еволюційного пристосування до потреб природи. Одним із важливих моментів при цьому є відношення сільгоспвиробника до екологічного стану ґрунтів при виробництві сільськогосподарської продукції. Облік, аналіз, планування і контроль екологічності галузі рослинництва до

*© О.О. БУЖИН, 2013*

проблеми збереження ґрунтів потребує розробки відповідного економічного інструментарію. Для цього ми пропонуємо інтегральний коефіцієнт екологічного збереження ґрунтів на різних етапах виробничого процесу галузі рослинництва.

Для визначення інтегрального коефіцієнту екологічного збереження ґрунтів по сумі різних культур, на рівні підприємства пропонуємо формули 1, 2:

$$KIn_{зг} = \frac{ДОn_{nn}}{In_{уп}}, \quad (1)$$

$$KIn_{зг} = \frac{ДОn_{уп}}{In_{уп}} \quad (2)$$

де $KIn_{зг}$ – інтегральний коефіцієнт екологічного збереження ґрунтів при вирощуванні сільськогосподарських культур – на рівні підприємства;

$ДОn_{пп}$ – добрива органічні внесені, на одиницю посівної площі для вирощування сільськогосподарських культур – на рівні підприємства;

$ДОn_{уп}$ – добрива органічні, внесені на одиницю удобреної площі, для вирощування сільськогосподарських культур – на рівні підприємства;

$In_{уп}$ – інтегральний показник урожайності сільськогосподарських культур, виражений через показник середньої урожайності умовної пшениці, на рівні підприємства визначаємо за формулою 3:

$$In_{уп} = \frac{\sum_{i=1}^{n} к_1 \cdot n_1}{p} \quad n \in Z;\ i = \overline{1,n}, \quad (3)$$

де $к_i$ – коефіцієнт переводу певного виду продукції рослинництва в умовну пшеницю*;

$n_i$ – кількість певного виду продукції рослинництва – на рівні підприємства;

$p$ – загальна площа, на якій вирощено продукцію рослинництва – на рівні підприємства.

Інтегральний коефіцієнт екологічного збереження ґрунтів по сумі різних культур на рівні району пропонуємо визначати за формулами 3, 4:

$$KIp_{зг} = \frac{ДОp_{nn}}{Ip_{уп}}, \quad (3)$$

$$KIp_{зг} = \frac{ДОp_{уп}}{Ip_{уп}}, \quad (4)$$

де $KIp_{зг}$ – інтегральний коефіцієнт екологічного збереження ґрунтів при вирощуванні сільськогосподарських культур – на рівні району;

$ДОp_{пп}$ – добрива органічні внесені, на одиницю посівної площі для вирощування сільськогосподарських культур – на рівні району;

$ДОp_{уп}$ – добрива органічні, внесені на одиницю удобреної площі, для вирощування сільськогосподарських культур – на рівні району;

$Ip_{уп}$ – інтегральний показник урожайності сільськогосподарських культур – виражений через показник середньої урожайності умовної пшениці – на рівні району визначаємо за формулою 5:

$$Ip_{уп} = \frac{\sum_{i=1}^{n} к_1 \cdot n_1}{p} \quad n \in Z;\ i = \overline{1,n}, \quad (5)$$

де $к_i$ – коефіцієнт переводу певного виду продукції рослинництва в умовну пшеницю*;

$n_i$ – кількість певного виду продукції рослинництва – на рівні району;

$p$ – загальна площа, на якій вирощено продукцію рослинництва, – на рівні району.

Визначення інтегрального коефіцієнту екологічного збереження ґрунтів по сумі різних культур на рівні області пропонуємо проводити за формулами 6, 7:

$$KIo_{зг} = \frac{ДОo_{nn}}{Io_{уп}}, \quad (6)$$

$$KIo_{зг} = \frac{ДОo_{уп}}{Io_{уп}}, \quad (7)$$

де $KIo_{зг}$ – інтегральний коефіцієнт екологічного збереження ґрунтів при вирощуванні сільськогосподарських культур – на рівні області;

$ДОo_{пп}$ – добрива органічні, внесені на одиницю посівної площі для вирощування сільськогосподарських культур, – на рівні області;

$ДОo_{уп}$ – добрива органічні, внесені на одиницю удобреної площі, для вирощування сільськогосподарських культур, – на рівні області;

$Io_{уп}$ – інтегральний показник урожайності сільськогосподарських культур – виражений через показник середньої урожайності умовної пшениці – на рівні області визначаємо за формулою 8:

$$Io_{уп} = \frac{\sum_{i=1}^{n} к_1 \cdot n_1}{p} \quad n \in Z;\ i = \overline{1,n}, \quad (8)$$

де $к_i$ – коефіцієнт переводу певного виду продукції рослинництва в умовну пшеницю*;

$n_i$ – кількість певного виду продукції рослинництва – на рівні області;

$p$ – загальна площа, на якій вирощено продукцію рослинництва, – на рівні області.

З метою визначення інтегрального коефіцієнту екологічного збереження ґрунтів по галузі рослинництва, на рівні країни пропонуємо формули 9, 10:

$$KI_{зг} = \frac{ДО_{nn}}{I_{уп}}, \quad (9)$$

$$KI_{зг} = \frac{ДО_{уп}}{I_{уп}}, \quad (10)$$

де $KI_{зг}$ – інтегральний коефіцієнт екологічного збереження у галузі рослинництва – на рівні країни:

$ДО_{пп}$ – добрива органічні, внесені на одиницю посівної площі у галузі рослинництва, – на рівні країни;

$ДО_{уп}$ – добрива органічні, внесені на одиницю удобреної площі у галузі рослинництва, – на рівні країни;

$I_{уп}$ – інтегральний показник урожайності сільськогосподарських культур – виражений через показник середньої урожайності умовної пшениці – на рівні країни визначаємо за формулою 11:

$$I_{уп} = \frac{\sum_{i=1}^{n} к_1 \cdot n_1}{p} \quad n \in Z;\ i = \overline{1,n}, \qquad (11)$$

де $к_i$ – коефіцієнт переводу певного виду продукції рослинництва в умовну пшеницю*;

$n_i$ – кількість певного виду продукції рослинництва – на рівні країни:

$p$ – загальна площа, на якій вирощено продукцію рослинництва, – на рівні країни.

** Визначення коефіцієнту переводу певного виду продукції рослинництва в умовну пшеницю проводили за формулою 12 [3].*

$K_{уп}$ – коефіцієнт переведення відповідної сільськогосподарської культури в показник умовної пшениці – формула 12:

$$K_{уп} = \frac{СП_к + СЖ_к}{15{,}85}, \qquad (12)$$

де $K_{уп}$ – коефіцієнт переведення відповідної сільськогосподарської культури в показник умовної пшениці;

$СП_к$ – відсоток сирого протеїну в одиниці маси відповідної сільськогосподарської культури;

$СЖ_к$ – відсоток сирого жиру в одиниці маси відповідної сільськогосподарської культури;

15,85 – середній показник суми сирого протеїну та сирого жиру в одиниці маси умовної пшениці, у відсотках – визначаємо за формулою 13 [3]:

$$15{,}85 = \frac{\frac{СП_{тп} + СП_{мп} + СЖ_{тп} + СЖ_{мп}}{2} \times 100}{1000}, \qquad (13)$$

де $СП_{тп}$ – кількість сирого протеїну у твердій пшениці – 149 г/кг;

$СП_{мп}$ – кількість сирого протеїну у м'якій пшениці – 133 г/кг;

$СЖ_{тп}$ – кількість сирого жиру у твердій пшениці – 15 г/кг;

$СЖ_{мп}$ – кількість сирого жиру у м'якій пшениці – 20 г/кг.

Джерелом даних зі вмісту сирого протеїну та сирого жиру у твердій та м'якій пшениці слугував довідник «Норми та раціони годівлі сільськогосподарських тварин» [5, с. 339].

**Висновки**

Інтегральний коефіцієнт екологічного збереження ґрунтів дає можливість провести конкретну оцінку екологічного відношення виробників сільськогосподарської продукції рослинництва до збереження родючості сільськогосподарських угідь у галузі рослинництва. Цей показник можна застосовувати при проведенні різних категорій обліку, аналізу, контролю та планування на рівні виробничого підрозділу, підприємства, району, області, країни. Цей підхід має потенціал подальшого розширення та удосконалення.

**Список використаних джерел**

1. Потриваєва Н.В. Раціональне використання земельних ресурсів у процесі ринкової трансформації аграрного сектору України / Н.В. Потриваєва // Інституціональні засади трансформацій в аграрній сфері: Збірник матеріалів Тринадцятих річних зборів Всеукраїнського конгр. вчен. економістів–аграрників, Київ, 20–21 черв. 2011 р. / Редкол.: П.Т. Саблук та ін. – К.: ННЦ «ІАЕ», 2011. – С. 500–505.

2. Корчинська О.А. Основні принципи відтворення родючості ґрунтів у ринкових умовах господарювання / О.А. Корчинська // Інституціональні засади трансформацій в аграрній сфері: Збірник матеріалів Тринадцятих річних зборів Всеукраїнського конгр. вчен. економістів–аграрників, Київ, 20–21 черв. 2011 р. / Редкол.: П.Т. Саблук та ін. – К.: ННЦ «ІАЕ», 2011. – С. 505–509.

3. Бужин О.О. Економічний показник екологічної експлуатації ґрунтів сільськогосподарського призначення / О.О. Бужин // Формування ринкових відносин в Україні: зб. наук. пр. / Наук. ред. Манцуров, – Вип. №1 (140). – К., 2013. – С. 86–89.

4. Бужин О.О. Визначення економічних показників рівня екологічного навантаження на ґрунти при вирощуванні різних видів сільськогосподарських культур / О.О. Бужин // Формування ринкових відносин в Україні: зб. наук. пр. / Наук. ред. Манцуров. – Вип. №3 (142). – К., 2013. – С. 191–193.

5. Ковалів О.І. Інституційні засади подальших трансформацій в земельних відносинах і природокористуванні / О.І. Ковалів // Інституціональні засади трансформацій в аграрній сфері: Збірник матеріалів Тринадцятих річних зборів Всеукраїнського конгр. вчен. економістів–аграрників, Київ, 20–21 черв. 2011 р. / Редкол.: П.Т. Саблук та ін. – К.: ННЦ «ІАЕ», 2011. – С. 488–492.

6. Нормы и рационы кормления сельскохозяйственных животных: Справочное пособие / А.П. Калашников, Н.И. Клейменов, В.Н. Баканов и др. – М.: Агропромиздат, 1985. – 352 с.

*УДК 656.078.8:73*

*О.О. ДЯЧЕНКО,*
*аспірант, Національний авіаційний університет*

# Розробка концептуальної моделі управління організаційно–економічними змінами та багатоаспектної оцінки стану авіатранспортних підприємств

*У статті розглянуто концептуальну модель управління організаційно–економічними змінами та багатоаспектну оцінку стану авіатранспортних підприємств.*

***Ключові слова:*** *концептуальна модель, організаційно–економічні зміни, авіація, авіаційні підприємства.*

*В статье рассмотрены концептуальная модель управления организационно–экономическими изменениями и многогранная оценка состояния авиатранспортных предприятий.*

***Ключевые слова:*** *концептуальная модель, организационно–экономические изменения, авиация, авиационные предприятия.*

*In this article the conceptual model of organizational and economic changes and multifaceted assessment of air transport enterprises are described.*

***Keywords:*** *conceptual model, organizational and economic changes, aviation, aviation enterprise.*

***Постановка проблеми.*** Організаційна перебудова ведеться у всіх сферах діяльності авіакомпаній, а розробка й реалізація ефективних програм організаційних змін є ключовим чинником успіху в конкурентній боротьбі. Для українських авіатранспортних підприємств ця проблема актуальна подвійно: необхідно реформуватися в повноцінні ринкові агенти й одночасно ефективно вписатися в процеси становлення нової постіндустріальної глобальної економічної системи.

При цьому виникає гостра необхідність у дослідженні процесів реорганізації авіатранспортних підприємств залежно від змін конкурентного середовища, у розробці теоретичних підходів та методів управління цілеспрямованими організаційними змінами для створення ефективних моделей організаційного розвитку з метою підтримки високого конкурентного статусу авіатранспортних підприємств.

Для вирішення складних завдань управління такими системами, як авіатранспортні підприємства, галузі, макроекономічні системи, для опису яких характерні одночасно більша розмірність, нелінійність, стохастичність, динаміка й взаємозалежність змінних, використовуються в основному методи імітаційного моделювання. Однак для рішення слабо структурованих завдань названих методів недостатньо. Для цих завдань визначення в явному виді, наприклад цільової функції (критерії оптимальності), часто стає неможливим (особливо в умовах збільшення динаміки змін зовнішнього середовища в ринковій економіці).

***Аналіз досліджень та публікацій з проблеми.*** Протягом тривалого періоду науковці висвітлювали різний спектр питань управління організаційними змінами, зокрема Р. Куінн, Г.Р. Керрол, Ф.Ж. Гуіяр, Р.Л. Дафт, Дж.Н. Келлі, Дж.П. Коттер, М. Ханнан, К. Фрайлінгер [4, 5] та ін. Названі автори розглядають управління змінами в короткостроковому та довгостроковому періодах крізь призму еволюції розвитку підприємства. Вагомий внесок у теорію і практику управління організаційними змінами внесли дослідники: Т.В. Бауліна, Н.Є. Бєляєва, Д.К. Воронков [1–3] та ін. Роботи названих авторів присвячені дослідженням сучасних концепцій, методів, моделей організаційних змін.

Невирішена раніше частина загальної проблеми. Системні теоретичні й методичні основи, принципи й методи ефективного управління організаційними змінами на авіатранспортних підприємствах у нових економічних умовах недостатньо розроблені. Положення концепції дозволять створити практичні методики ефективного управління цими змінами на авіатранспортних підприємствах.

***Метою статті*** є розробка концепції управління організаційно–економічними змінами на авіатранспортних підприємствах з урахуванням сформованої динаміки зовнішнього й внутрішнього середовища.

***Виклад основного матеріалу.*** Управління організаційно–економічними змінами – це комплексний процес, спрямований на рішення проблем, що виникають під час функціонування у авіатранспортних підприємств. Він може бути представлений процедурами вивчення тенденцій, постановки цілей, формулювання проблем і можливостей, аналізу й оцінки результатів, розробки й вибору альтернатив, складання програм і бюджетів, розробки механізму реалізації й визначення методів по виконанню цілей і завдань функціонування й розвитку авіапідприємства.

Ключовим фактором успіху в сучасних умовах є відповідність рівня змін у підприємницькому середовищі рівню динаміки зовнішнього середовища.

Сформуємо головну ідею концепції комплексного управління організаційно–економічними змінами на авіапідприємстві: для успішного функціонування у визначеному зовнішньому середовищі й для ефективного досягнення поста–

 *© О.О. ДЯЧЕНКО, 2013*

вленої мети необхідна відповідність трьох параметрів: рівня впливу зовнішнього середовища, рівня реактивності виробничої системи й рівня її ресурсодостатності.

Із вищезазначеного слід сформулювати назву концепції комплексного управління організаційно–економічними змінами – концепція СРПМ, що розшифровується так: Середовище – Ресурси – Процедури – Мета. Пропонуємо концептуальну модель управління організаційно–економічними змінами на авіапідприємстві (див. рис.).

Суть управління організаційно–економічними змінами на авіапідприємстві полягає, на нашу думку, у приведенні рівня ресурсодостатності і рівня реактивності внутрішнього середовища системи у відповідність із рівнем впливу зовнішнього середовища.

Метою управління організаційно–економічними змінами на авіапідприємстві є розробка таких керуючих впливів (процедур) [*u*], при яких стан організаційного розвитку [*S*] відповідає рівню впливу зовнішнього середовища [*V*] і є прийнятним для керівника [*S**] з погляду критеріїв ефективності функціонування системи [*K*], які повинні бути перетворені з урахуванням параметрів впливу зовнішнього середовища в досяжні критерії ефективності функціонування системи [*K**].

Позначимо через $U=\{u_1,u_2,...,u_n\}$ список керуючих впливів, $Y=\{y_1,y_2,...,y_n\}$ – список керованих змінних, $X=\{x_1,x_2,...,x_n\}$ – список некерованих змінних, $V=\{v_1,v_2,...,v_n\}$ – список змінних зовнішньої середовища. Множини *U, X, V* становлять список вхідних показників об'єкта управління (організаційного розвитку підприємства), множина *Y* – список вихідних показників об'єкта.

Кожному uj відповідає деяка множина значень *u'j* – область його значень, тобто *j* =1,2,...,*n*. Аналогічним образом сформуємо множини *Yi, Xs, Vh*.

$$yi \to y'i; i = 1,2,...,m; \quad xs \to x's, s = 1,2,...,k; vh \to V'h, h = 1,2,...,d. \qquad (1)$$

Символами *U, Y, X, V* позначимо добуток відповідної множини:

$Y = \prod_{i=1}^{m} y_i$ – множина значення керованих змінних;

$V = \prod_{h=1}^{d} V_h$ – множина значень змінних зовнішнього середовища;

$X = \prod_{s=1}^{k} X_i$ – множина значень некерованих змінних.

На множині всіх показників об'єкта управління, що є об'єднанням множин *U, Y, X,* визначаємо множини показників ефективності.

$K^* = \{k_1^*,k_2^*,...\}$ як список, таким чином, що $k^*j$ є або елементом одного з множини *U, X*, або комбінацією елементів множин *U, X, Y*. Будемо припускати, що множина $K^*$ містить всі ті показники ефективності, які необхідні для керівника. Це припущення не означає, що апріорі є повна інформація про всі його елементи. Дана множина може бути сформовано лише в процесі ухвалення рішення.

Стан об'єкта управління буде визначатися елементами множини значень показників ефективності $S=k^{*\prime}_1 x\ k^{*\prime}_2\ x\ ...$, де $k^{*\prime}j$ – область значень відповідного показника $k^*j$.

Перетворення *à* переводить елементи множини показників ефективності функціонування авіапідприємства у елементи множини досяжних значень показників ефективності функціонування авіапідприємства в даному зовнішньому середовищі $K^{*à}:K\ K^*$.

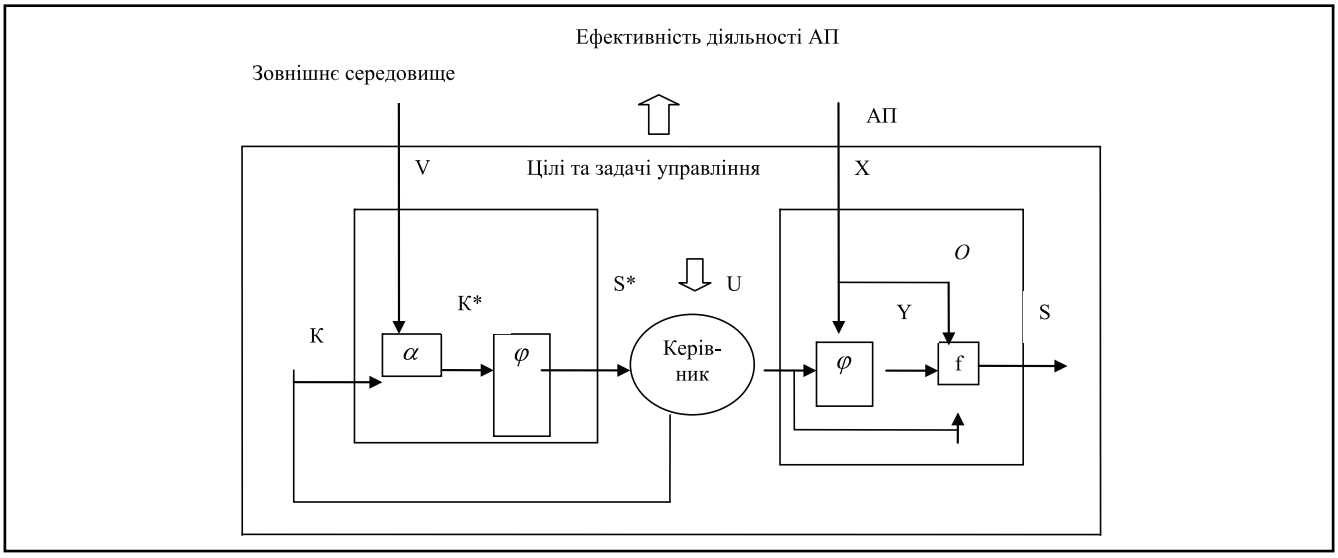
Перетворення $\varphi$ встановлює зв'язок між значеннями вхідних показників об'єкта управління й вихідних $\varphi : U_x X \to Y$.

Перетворення (переводить елементи множини значень показників об'єкта управління $U_x Y_x X$ в елементи множини значень показників ефективності $Sf: U_x Y_x X\ S$.

Модель об'єкта управління формально визначимо в такий спосіб:

$$O = (U, X, Y, S, \varphi, f). \qquad (2)$$

Крім моделі об'єкта для рішення завдання необхідне формування моделі ефективності, що задається аналогічним образом:




**Концептуальна модель комплексного управління організаційно–економічними змінами на АП**

$$E = \{K, K^*, S^*, à, \varphi\}. \quad (3)$$

Звідси $\varphi$ – перетворення множини $K^*$ у множину бажаних значень показників ефективності $S^* \varphi K^* \to S^*$.

Модель ефективності дозволяє виділити множину досяжних значень показників ефективності на множину можливих значень і множину бажаних значень показників ефективності. Під бажаними значеннями показників ефективності в роботі розуміються мета авіапідприємства.

Завдання управління полягає у знаходженні керівником такої множини значень управлінських впливів (процедур) $u^* \subset U$, для якого

$$S(u^*) \subseteq S^*. \quad (4)$$

Сформуємо наступні основні постулати концепції комплексного управління організаційно–економічними змінами на авіатранспортних підприємствах. Основні положення запропонованої концепції спрямовані на мінімізацію витрат авіапідприємства від впливу зовнішнього середовища і полягають у такому:

1. Система управління є сукупністю процедур прийняття рішень, які формуються як реакції на вплив зовнішнього середовища.

2. Організаційні механізми повинні бути настроєні на постійне спостереження за змінами зовнішнього середовища, на безперервні зміни усередині підприємства та пристосовані до виявлення нових проблем.

3. Тип структури управління має обиратися таким чином, щоб забезпечити максимальну гнучкість й адаптивність, швидкість реагування на зміни зовнішнього середовища.

4. Процедури прийняття рішень, процеси планування й контролю повинні здійснюватися в основному відповідно до моделей адаптивного й планового управління.

5. Для успішної реалізації процесу організаційно–економічних змін необхідна розробка системи організаційної підтримки змін. Система підтримки змін повинна включати: систему навчання персоналу й керівництва всіх рівнів; систему комунікацій; систему оперативної підтримки організаційно–економічних змін і систему організації підтримки.

6. В умовах мінливого зовнішнього середовища необхідно заздалегідь планувати майбутні організаційно–економічні зміни, тобто необхідний випереджальний розвиток виробничого й організаційного потенціалу авіапідприємства, для підвищення його здатності реагувати на раптові зміни зовнішнього середовища, зниження ризиків функціонування.

7. Проекти реорганізації авіапідприємства повинні відповідати діючим юридичним нормам.

Таким чином, сам процес організаційно–економічних змін визначається змінами, що відбуваються в зовнішньому середовищі. Він є безперервним, циклічним і пов'язаний звичайно з появою нових технологій і нової авіатехніки або освоєнням нових авіаринків

Для рішення завдання управління організаційно–економічними змінами на авіапідприємстві необхідний опис трьох компонентів: керівника, моделі об'єкта управління (моделі організаційних змін) і моделі ефективності.

Окремі компоненти можуть описуватися таким чином: у структурно–логічному, математичних мовах; опис компонентів може бути повним або частковим; до початку рішення завдання носити простий або складний характер. Залежно від опису компонентів рішення завдання можливий розгляд різних типів задач управління. Серед ознак, що характеризують опис зазначених вище компонентів, виділяють дві групи. Ознаки першої групи (повнота опису, природа змінних й операторів перетворень над змінними, чіткість завдання змінних і перетворень над ними) можуть бути покладені в основу розбивки завдань на добре й слабо структуровані.

Відповідно до запропонованої класифікації проблеми підрозділяються на три класи: добре структуровані, неструктуровані й слабо структуровані. Останні містять як якісні, так і кількісні елементи. Причому якісні маловідомі й невизначені сторони проблеми мають тенденцію домінувати. Найважливіша особливість слабо структурованих проблем полягає в тому, що їхня модель може бути побудована тільки на підставі додаткової інформації, одержуваної від людини, яка приймає участь у вирішенні проблеми, і тому виключається можливість побудови безсторонніх й об'єктивних моделей.

З урахуванням вищезазначеного пропонуємо використати для рішення завдань управління розвитком авіапідприємства і побудови моделі змін, моделі управління змінами дескриптивний підхід. Сутність його полягає в тому, що процедуру рішення завдання передбачається будувати на базі дескриптивної моделі поведінки досвідчених висококваліфікованих фахівців при рішенні аналогічних завдань. Врахування реальних можливостей людини, використання евристичних прийомів і процедур, які фахівці застосовують у своїй практиці, дозволяють виділити, структурувати і запропонувати для використання кожному фахівцеві, що вирішує слабо структуроване завдання, все найкраще та необхідне з практичного досвіду висококваліфікованих спеціалістів. Крім того, процедура рішення, яка побудована на основі дескриптивного підходу, буде адаптована до реальної поведінки керівника, його можливостей у рішенні завдання, що виключає «втрату орієнтації» фахівця при її використанні. Багатокритеріальна модель завдання прийняття рішень може бути представлена у вигляді:

$$\langle t, S, K, K^*, f, P, r \rangle, \quad (5)$$

де $t$ – постановка (тип завдання); $S$ – множина рішень; $K$ – множина критеріїв; $K^*$ – множина шкал критеріїв; $f$ – відображення множини припустимих рішень у множині векторних оцінок; $P$ – система переваг керівника; $r$ – вирішальне правило.

Таким чином, в основу створення моделі раціонального проекту має бути покладений модульний принцип і дескриптивний тип моделювання. Мова йде про створення раціонального проекту авіапідприємства, а не оптимального, тому що на нашу думку, створення оптимального проекту в

умовах зовнішнього середовища, що швидко змінюється, практично не можливо, тому що організаційно–економічні зміни, як об'єктивне явище мають дуальну сутність. Процесний характер змін, їхня безперервність у часі не дозволяє дати точну оцінку стану динамічної системи, якої є авіапідприємство, і отже, установити єдиний оптимум її розвитку на час створення проекту.

**Висновки**

Для успішної реалізації вибраної стратегії розвитку підприємства необхідне створення моделі організаційних змін, що повинна в цей час відповідати вимогам конкурентної боротьби, бути орієнтованою на інтереси клієнта, «відкритою», настроєною на зміни зовнішнього середовища, що постійно вдосконалюється, соціально орієнтованою і, можливо, що забезпечує інтернаціоналізацію діяльності авіапідприємства. Це можливо при розробці методичного підходу до створення проекту організаційно–економічних змін на авіапідприємстві, основою якого є модель раціонального проекту. Впровадження запропонованих рекомендацій буде сприяти ефективному функціонуванню авіатранспортних підприємств в умовах мінливого ринкового середовища.

**Список використаних джерел**

1. Бауліна Т.В. Управління процесом організаційних змін підприємств в умовах перехідної економіки: Автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: спец. 08.06.01 «Економіка та управління підприємствами» / Т.В. Бауліна. – К., 2004. – 20 с.

2. Бєляєва Н.Є. Управління організаційними змінами підприємства: автореф. дис. канд. екон. наук: 08.00.04 / Н.Є.Бєляєва. – Х.: Харківський національний економічний у–т, 2009. – 20 с.

3. Воронков Д.К., Погорелов Ю.С. Розвиток підприємства: управління змінами та інновацій [моногр.] / Д.К. Воронков, Ю.С. Погорелов. – Харків: АдвА. – 2009. – 436 с.

4. Фрайлингер К. Управление изменениями в организации. Как успешно провести преобразования / К. Фрайлингер, И. Фишер. – М.: Книгописная палата, 2002. – 260 с.

5. Freeman J., Carroll G., Hannan M. The liability of newness: Age depen dence in organizational death rates. American Sociological Review. 48 (5, October), 1983: 692–710. © American Sociological Association, 1983.

*УДК 656.7(045)*

*О.В. УСТІНОВА,*
*аспірантка, Донецький університет економіки та права*

# Напрями удосконалення корпоративного аналізу авіатранспортних підприємств

*У статті викладено наукові підходи щодо методичного забезпечення корпоративного аналізу авіатранспортних підприємств для обґрунтування корпоративних стратегій.*

***Ключові слова:*** *корпоративний аналіз, корпоративна стратегія, корпоративна позиція, прогнозування, емісійний дохід, інвестиційний дохід.*

*В статье изложены научные подходы к методическому обеспечению корпоративного анализа авиатранспортных предприятий для обоснования корпоративных стратегий.*

***Ключевые слова:*** *корпоративный анализ, корпоративная стратегия, корпоративная позиция, прогнозирование, эмиссионный доход, инвестиционный доход.*

*In the article scientific approaches are expounded in relation to the methodical providing of corporate analysis of air enterprises for the ground of corporate strategies.*

***Keywords:*** *corporate analysis, corporate strategy, corporate position, prognostication, emission profit, investment profit.*

***Постановка проблеми.*** Важливим елементом корпоративної стратегії авіатранспортних підприємств виступає корпоративний аналіз. Корпоративний аналіз – це система спеціальних економічних знань про статутний капітал авіапідприємств, що виступає основою їх фінансово–господарської діяльності та розвитку, а також про фактори, вплив яких зумовлює змінність його розміру.

На відміну від економічного аналізу корпоративний враховує специфіку відносин власності та особливості корпоративного управління. Саме фактори власності та управління є ключовими при визначенні мети корпоративного аналізу [2].

Проте залишаються невизначеними інтегральні показники корпоративної стійкості, за допомогою яких можна робити обґрунтування корпоративних стратегій та прогнозувати доходи від фінансової та інвестиційної діяльності.

***Аналіз досліджень та публікацій з проблеми.*** Формуванню методичного забезпечення корпоративного аналізу присвятили свої праці Т. Андрєєва, Г. Астапова, О. Буглак, М. Висоцька, Ю. Гришан, Г. Жаворонкова, В. Жаворонков, В. Жебка, Ю. Кулаєв, В. Мізюк, С. Мізюк, С. Омельяненко, І. Садловська, Т. Шкода, В. Щелкунов. Дослідження Т. Андрєєвої [1] та Ю. Гришан [4] присвячені визначенню впливу фактору зміни форми власності на структуру капіталу та результативність діяльності корпорацій, але у якості інструменту дослідження корпоративний аналіз не розглядаються. У дослідженнях М. Висоцької [3], Г. Жаворонкової [5], В. Жебки [6], Ю. Кулаєва [7], С. Омельяненко [8], І. Садлов–

*© О.В. УСТІНОВА, 2013*

ської [9] розкрито методичне забезпечення аналізу економічного потенціалу та ресурсного забезпечення авіатранспортних корпорацій. Але не визначено сутності, напрямів, методів та інструментів корпоративного аналізу. Результати наукових досліджень В. Щелкунова, С. Мізюк, Г. Астапової, В. Мізюк, О. Буглак [10] містять сформоване методичне забезпечення аналізу фінансової стійкості та інвестиційної привабливості корпоративних авіапідприємств. Проте не розкрито сутність та специфіку корпоративного аналізу. В окремій науковій праці Г. Астапової [2] визначено сутність корпоративного аналізу, відмінності, особливості та методи, але не розкрито його інструменти і не визначені напрями подальшого використання аналітичних результатів у стратегічному та тактичному плануванні.

Таким чином, залишається не обґрунтованим методичний підхід до визначення послідовності здійснення корпоративного аналізу авіатранспортних підприємств, використання його результатів для розрахунків прогнозних величин емісійних та інвестиційних доходів у процесі обґрунтовування корпоративної стратегії.

***Метою статті*** є удосконалення методичного забезпечення корпоративного аналізу авіатранспортних підприємств шляхом обґрунтування методичного підходу щодо визначення інтегральних показників корпоративної стійкості та напрямів їх впровадження в процес прогнозування величин доходів від фінансової та інвестиційної діяльності.

***Виклад основного матеріалу.*** Корпоративний аналіз здійснюється за двома напрямами: по–перше, як аналіз структури корпоративної власності традиційними методами визначення відносних показників корпоративних часток, їхніх змін, у тому числі за рахунок впливу різних факторів, за результатами якого здійснюється діагностика загроз корпоративного захоплення; по–друге, як аналіз коефіцієнтів корпоративної участі: корпоративної стійкості (коефіцієнт концентрації власності; коефіцієнт розпилення власності); змінності структури корпоративної власності (коефіцієнт змінності структури власності; коефіцієнт корпоративної активності); ефективності корпоративного контролю (показник ймовірності корпоративного захоплення; показник ймовірності банкрутства); рентабельності корпоративної участі (коефіцієнт рентабельності корпоративної частки, коефіцієнт рентабельності статутного капіталу). Розрахунок наведених коефіцієнтів здійснюється через співвідношення значень показників корпоративних часток учасників авіапідприємства між собою, а їхній аналіз передбачає характеристику дієвості системи корпоративного управління АТП.

Для обґрунтування напряму розробки або змінності корпоративної стратегії АТП здійснюється розрахунок інтегрального показника корпоративної стійкості, що дає можливість комплексно оцінювати оптимальність структури власного капіталу, вважається та визначати ефективність обраної корпоративної стратегії. На основі отриманого інтегрального показника визначається інвестиційний рейтинг авіапідприємства, рівень його емісійної активності та тип корпоративної стійкості, бальні значення яких використовуються в процесі розрахунку значення показника корпоративної активності для визначення інвестиційного доходу АТП.

Розрахунок інтегрального показника корпоративної стійкості здійснюється на основі трьох коефіцієнтів – концентрації власності, корпоративної активності та корпоративного захисту, і їх вагомості. Для формування інтегрального показника за кожним з окремих коефіцієнтів визначається ступінь досягнення критичного рівня як відношення фактичного значення до критичного. Всі узагальнюючі показники розраховуються шляхом використання двох методів розрахунку – як середньої геометричної величини ступеня досягнення коефіцієнтами їх критичного значення; як середньої арифметичної зваженої величини.

Даний підхід дає можливість комплексно оцінювати корпоративну стійкість авіапідприємства за допомогою таких критеріїв:

а) якщо фактичний інтегральний показник більше одиниці чи дорівнює одиниці, корпоративна стійкість авіапідприємства перебуває на нормальному рівні, а структура власного капіталу вважається оптимальною. Чим більше фактичний інтегральний показник, тим вище рівень корпоративної стійкості авіапідприємства, що свідчить про ефективність обраної корпоративної стратегії;

б) якщо інтегральний показник не перевищують одиницю, тоді корпоративна стійкість авіапідприємства перебуває в незадовільному стані. Це вказує на необхідність спрямування зусиль на змінювання корпоративної стратегії.

Наступним кроком формалізації інтегральної оцінки корпоративної стійкості є виявлення рівня емісійної активності авіапідприємства шляхом визначення стандартних значень фінансових показників. За стандартні значення прийнято нормативні значення фінансових показників або розрахункові, що визначені на основі статистичних даних авіатранспортних підприємств України.

Рівень емісійної активності авіапідприємства визначається на основі аналізу основних складових інтегральної оцінки, а саме: ефективності використання капіталу, ресурсної достатності і платоспроможності. На основі аналізу відповідності розрахункових значень фінансових показників конкретних авіатранспортних підприємств стандартним значення виділено дванадцять рівнів емісійної активності.

Градація вказаних рівнів емісійної активності авіапідприємств в залежності від значення бального показника визначає п'ять типів корпоративної стійкості незадовільна, задовільна, нестабільна, впевнена, куражна. Кожний тип також має кількісну (бальну) характеристику.

Використання бальних значень рівня емісійної активності та типу корпоративної стійкості здійснюється у напрямі визначення показника корпоративної активності – зведеного коефіцієнту, для чого пропонується використовування наступних коефіцієнтів: коефіцієнта емісійної активності (Кеа),

значення якого співпадає із бальним значенням рівня емісійної активності; коефіцієнт інвестиційної активності (Кіа), значення якого визначається шляхом побудови відношення величини участі окремого авіатранспортного підприємства у спільному фінансуванні комерційного або виробничого проекту до загального обсягу фінансування; коефіцієнт ситуативності (Ксіт) значення якого співпадає із бальним значенням типу корпоративної стійкості.

Запропонована система коефіцієнтів може бути зміненою, доповненою або скороченою залежно від особливостей корпоративних відносин між авіапідприємствами, обраної корпоративної стратегії та спільного проекту, що фінансується.

За результатами корпоративного аналізу визначається корпоративна позиція АТП як співвідношення величин корпоративних вимог (прав) та корпоративних зобов'язань. Визначаються три типи корпоративних позицій: оборонна, агресивна та помірна.

Встановлення типу корпоративної позиції виступає основою розробки корпоративного плану іншої (емісійної та інвестиційної) діяльності АТП. Оборонна позиція визначається у разі перевищення величини корпоративних вимог над зобов'язаннями. В даному випадку АТП може розраховувати на отримання інвестиційного доходу, величину якого можливо прогнозувати на основі даних про розподіл чистого прибутку об'єктів інвестування методом простої математичної пропорції. Агресивна позиція передбачає навпаки перебільшення величини корпоративних зобов'язань над вимогами. В цьому випадку АТП прогнозує техніко–економічним методом корпоративного планування величину емісійного доходу за результатами дострокового погашення власних зобов'язань. Помірна корпоративна позиція характеризує відповідність величин корпоративних прав та зобов'язань. Прогнозування здійснюється у двох напрямах і передбачає отримання АТП емісійного та інвестиційного доходів.

**Висновки**

Сутність запропонованого методичного підходу полягає в розробці порядку здійснення корпоративного аналізу від розрахунків коефіцієнтів корпоративної стійкості авіапідприємства до визначення типу корпоративної позиції.

Визначення типу корпоративної позиції дозволяє визначити результати інвестиційної та емісійної (фінансової) діяльності авіатранспортного підприємства – обсяги інвестиційних та емісійних доходів.

Використання інструментів корпоративного аналізу дозволяє обґрунтувати емісійну та інвестиційну стратегії, як складові корпоративної стратегії АТП.

Наукова цінність проведеного дослідження полягає в удосконаленні методико–інструментарного забезпечення корпоративного аналізу. Як доповнення до існуючих підходів у цьому напрямі сформовано методичний підхід щодо врахування визначеного типу корпоративної позиції авіатранспортного підприємства в процесі обґрунтування емісійної та інвестиційної стратегій.

Практична цінність результатів дослідження полягає у подальшому використанні методів та інструментів корпоративного аналізу в процесі стратегічного планування в умовах авіатранспортних підприємств.

**Список використаних джерел**

1. Андреева Т.Б. Приватизация, структура собственности и работа предприятия / Т.Б. Андреева // Государственный информационный бюллетень о приватизации. – 2001. – №1. – С. 55–59.

2. Астапова Г.В. Методика корпоративного аналізу фінансової діяльності підприємств / Г.В. Астапова // Сучасні проблеми економіки в умовах глобальної фінансової нестабільності: матеріали економічної наукової інтернет–конференції (Ч. 2). – Тернопіль, 2010. – С. 8–12.

3. Высоцкая М.П. Методика анализа кадрового потенциала авиатранспортного комплекса Украины / М.П. Высоцкая // Залізничний транспорт України. – 2004. – №1. – С. 19–20.

4. Гришан Ю.П. Структура акционерного капитала и тенденции ее изменения / Ю.П. Гришан // Государственный информационный бюллетень о приватизации. – 2000. – №12. – С. 48–51.

5. Жаворонкова Г.В. Стратегічне управління авіатранспортними підприємствами [монографія] / Жаворонкова Г.В., Садловська І.П., Шкода Т.Н., Жаворонков В.О. – К.: Кондор–Видавництво, 2012. – 676 с.

5. Жебка В.В. Методичні аспекти маркетингових досліджень конкурентної позиції авіакомпанії «АероСвіт» в галузі авіаперевезень / В.В. Жебка // Проблеми інформатизації та управління. – К.: КМУЦА, 2003. – Вип. 7. – С. 28–32.

6. Кулаев Ю.Ф. Экономика гражданской авиации Украины [монографія] / Ю.Ф. Кулаев. – К.: Феникс, 2004. – 667 с.

7. Омельяненко С.Л. Тенденції і перспективи розвитку авіації України / С.Л. Омельяненко // Розвиток методів управління та господарювання на транспорті: зб. наук. пр. – Одеса: ОНМУ, 2001. – Вип. 11. – С. 101–106.

8. Садловська І.П. Обгрунтування стратегії розвитку авіапідприємств / І.П. Садловська // Проблеми підвищення ефективності інфраструктури. – К.: КМУЦА, 2003. – Вип. 9. – С. 59–63.

9. Щелкунов В.І. Методи забезпечення фінансової стійкості та інвестиційної привабливості авіапідприємств корпоративного типу [монографія] / В.І. Щелкунов, С.Г. Мізюк, Г.В. Астапова, В.В. Мізюк, О.В. Буглак. – К.: Наук. думка, 2007. – 160 с.

*Л.В. БАКЛАЖОВА,*
*здобувач, Кримський інженерно–педагогічний університет*

# Економічна політика безпеки на підприємстві: цілі та завдання

*У статті запропоновано систему управління економічної політики безпеки, що є конструктивною для ефективного функціонування підприємства в сучасних умовах господарювання.*

***Ключові слова:*** *елементи економічної безпеки, система економічної безпеки, економічна політика безпеки.*

*В статье предложена система управления экономической политикой безопасности предприятия, которая является конструктивной для эффективного функционирования предприятия в современных условиях хозяйствования.*

***Ключевые слова:*** *элементы экономической безопасности, система экономической безопасности, экономическая политика безопасности.*

*The paper proposes a control system of the enterprise security policy that is constructive for the effective operation of the business in the contemporary economy.*

***Keywords:*** *elements of economic security, the system of economic security, economic security policy.*

***Постановка проблеми.*** В сучасних умовах господарювання підприємства мають повну економічну самостійність. Вони самі визначають свою економічну політику, формують портфель замовлень, організовують виробництво та збут продукції, повністю відповідають за результати господарської діяльності. Все це, безумовно, актуалізує проблему забезпечення сучасної економічної безпеки бізнесу.

Ситуація української економічної дійсності спонукає до необхідності створення систем управління економічною безпекою підприємств, які забезпечуватимуть стан захищеності їхніх життєво важливих інтересів від недобросовісної конкуренції, протиправної діяльності кримінальних формувань й інших зовнішніх і внутрішніх загроз. Такі системи безпеки мають бути орієнтовані на збереження функціонування та розвиток підприємств відповідно до їхніх статутних цілей, визначеної місії, підтримки стану юридичних і економічних відносин, організаційних зв'язків, матеріальних й інтелектуальних ресурсів, за яких гарантується стабільність діяльності, комерційний успіх, прогресивний науково–технічний і соціальний розвиток підприємства.

***Аналіз досліджень та публікацій з проблеми.*** У загальнотеоретичному плані проблеми економічної безпеки розроблялися у працях таких вчених, як Л.І. Абалкін, О.А. Бєльков, І. Богданов, В.А. Богомолов, Н.П. Вашекін, С.Ю. Глазьєв, М.І. Дзліев, В.С. Загашвілі, В.Д. Комаров, М.М. Моісеєв, В.Л. Тамбовцев, А.Д. Урсул та ін. Вирішенню окремих аспектів забезпечення економічної безпеки на рівні господарюючих суб'єктів приділяли увагу такі вітчизняні та зарубіжні дослідники, як О.В. Ареф'єва, І.О. Бланк, А.Е. Воронкова, С.М. Ілляшенко, Г.В. Задорожний, Г.В. Козаченко, Л.А. Костирко, В.П. Пономарьов, О.О. Терещенко, В.В. Шликов та ін. Однак розвиток економіки сприяє постійному вивченню та вдосконаленню системи економічної безпеки підприємства задля зміцнення економічного рівня як регіону, так і держави в цілому.

***Метою статті*** є комплексна оцінка теоретичних, методичних і прикладних питань забезпечення економічної безпеки підприємства на підставі наукового обґрунтування механізму забезпечення економічної безпеки підприємства.

***Виклад основного матеріалу.*** Система економічної безпеки кожного підприємства є індивідуальною, її повнота і дієвість залежать від чинної в державі законодавчої бази, від обсягу матеріально–технічних і фінансових ресурсів, виділених керівниками підприємств, від розуміння кожним з працівників важливості гарантування безпеки бізнесу, а також від досвіду роботи керівників служб безпеки підприємств.

Основними елементами системи економічної безпеки підприємства є:

– захист комерційної таємниці та конфіденційності інформації;
– комп'ютерна безпека;
– внутрішня безпека;
– безпека будинків і споруд;
– фізична безпека;
– технічна безпека;
– безпека зв'язку;
– безпека господарсько–договірної діяльності;
– безпека перевезень вантажів та осіб;
– безпека рекламних, культурних, масових заходів, ділових зустрічей та переговорів;
– протипожежна безпека;
– екологічна безпека;
– радіаційно–хімічна безпека;
– конкурентна розвідка;
– інформаційно–аналітична робота;
– експертна перевірка механізму системи забезпечення.

Також до структурного складу системи економічної безпеки включають: фінансову безпеку, силову безпеку, техніко–технологічну безпеку, правову безпеку, кадрову безпеку та логістично–виробничу безпеку [1].

Економічна політика безпеки – це більш динамічна частина економічної безпеки, яка змінюється залежно від дії внутрішніх і зовнішніх загроз, зміни пріоритетності національних економічних інтересів тощо. Складність та мінливість

 *© Л.В. БАКЛАЖОВА, 2013*

економічної та соціальної ситуації потребує застосування різноманітних тактичних заходів щодо гарантування економічної безпеки.

У Конституції України чітко зазначено, що разом із захистом суверенітету і територіальної цілісності України гарантування її економічної безпеки є найважливішою функцією держави, справою всього українського народу. Економічній безпеці притаманний інтегративний характер, оскільки вона є результатом спільних зусиль усієї нації, що виявляється через дії всіх гілок влади (від всеукраїнського рівня до місцевого), наявних у державі сил і засобів, об'єднань громадян та окремих осіб.

Доцільно було б підготувати й ухвалити в Україні закон про засади економічної безпеки України, який би став базою для розроблення та вдосконалення національного законодавства у сфері економічної політики безпеки.

Така стратегія і закон покликані стати своєрідними орієнтирами, за якими будуть звіряти свої дії, пов'язані з гарантуванням економічної безпеки, усі – від вищих посадовців держави і до державних службовців місцевих органів влади та пересічних громадян. Для того щоб конкретизувати стратегію, слід підготувати Державну програму гарантування економічної політики безпеки України.

Необхідно зазначити, що немає єдиної думки в розумінні поняття «системи безпеки підприємства». Так, на думку В.П. Мак–Маку, система економічної безпеки підприємства включає наукову теорію безпеки, політику і стратегію безпеки засобу, методи забезпечення безпеки, концепцію безпеки підприємства [2]. В.І. Ірочкін визначає систему безпеки як організовану сукупність спеціальних органів, служб, засобів, методів, заходів, що забезпечують захист життєво важливих інтересів особистості, підприємства, держави від внутрішніх і зовнішніх загроз [2].

На нашу думку, система економічної безпеки підприємства не може бути однаковою для всіх. Вона індивідуальна для кожного підприємства, тому що залежить від рівня розвитку і структури його виробничої діяльності, ефективності її використання, кваліфікації кадрів, від стану навколишнього середовища, зокрема конкурентного середовища, ризикованості виробництва.

Систему економічної безпеки підприємства доцільно розглядати, спираючись на основні системні принципи, які суттєво відрізняються за своєю суттю та змістом, що розкриті в різноманітних працях вітчизняних та зарубіжних вчених. Так, такі автори, як Т.М. Іванюта, А.О. Заїчковський [3], Л.І. Донець, Н.В. Ващенко [4], виділяють ряд найважливіших принципів, до яких відносять: комплексність або системність; пріоритет заходів попередження; безперервність; законність; плановість; економність; взаємодія; компетентність; поєднання гласності та конфіденційності. М.І. Камлик окрім вказаних вище принципів системи економічної безпеки підприємства виділяє принцип плановості та повної підконтрольності заходів системи економічної безпеки керівництву суб'єкта підприємницької діяльності. На думку А.І. Берлач, засади, на яких будується система безпеки підприємства, знаходять своє відображення в законодавчо закріплених принципах, які умовно можна поділити на базові, тобто загального характеру, та спеціальні. До базових принципів автор відносить: законності, юридичної рівності перед законом всіх суб'єктів забезпечення безпеки фірми; захисту інтересів суб'єктів безпеки; свободи у забезпеченні безпеки фірми; системності; безперервності; взаємної відповідальності особи; дотримання балансу життєво важливих інтересів особи, суспільства, держави; дотримання прав та свобод фізичних та юридичних осіб; інтеграції з міжнародними системами безпеки [5]. Вищезазначені принципи відображають риси засад, на яких має будуватися правова основа формування системи підприємства, а не його економічна безпека.

До спеціальних принципів А.І. Берлач відносить: поєднання гласності та конфіденційності; компетенції; взаємодії; економності; адаптованості; плановості; передового матеріально–технічного оснащення; надійності; ефективного контролю [5].

Окремі дослідники хоча й називають принципи однією з складових системи безпечного функціонування підприємства, однак їхній склад залишається або зовсім без розгляду, або без будь–якого обґрунтування [1, с. 107]. Ті ж автори, які приділяють більше уваги цьому питанню, на жаль, включають до складу принципів ряд положень, які зовсім не є такими за суттю. Наприклад, навряд чи можна вважати принципами системи управління такі як: безумовне задоволення як загальних потреб підприємства, так і його працівників; усвідомлення суспільством важливості створення сприятливих умов для здійснення заходів з підтримання підприємством власної економічної безпеки [6]. Перелічені вимоги можна віднести до передумов безпечного розвитку, однак вони не є принципами в справжньому їх розумінні. В першому випадку мова йде про можливість забезпечення стану економічної безпеки шляхом узгодження економічних інтересів усіх суб'єктів господарської діяльності, а не тільки підприємства та працівників. У другому випадку підприємство має підтримувати власну безпеку, незважаючи на те, усвідомлює необхідність цього суспільство чи ні [7].

Головним завданням системи управління економічною безпекою підприємства є передбачення і випередження можливих загроз, що призводять до кризового стану, а також проведення антикризового управління, яке спрямоване на виведення підприємства з кризового стану; мінімізація зовнішніх і внутрішніх загроз економічному стану суб'єкта підприємництва, зокрема його фінансовим, матеріальним, інформаційним, кадровим ресурсам, на основі розробленого комплексу заходів економіко–правового і організаційного характеру. Слід мати на увазі, що найбільше значення у справі забезпечення економічної безпеки підприємництва мають первинні економіко–правові та організаційні заходи, що забезпечують фундамент, основу системи безпеки, на відміну від вторинних – технічних, фізичних тощо.

Об'єкт і суб'єкт системи забезпечення економічної безпеки підприємництва тісно взаємопов'язані. Об'єктом системи виступає стабільний економічний стан суб'єкта підприємницької діяльності в поточний і перспективний періоди. Конкретними ж об'єктами захисту виступають ресурси: фінансові, матеріальні, інформаційні, кадрові. Суб'єкт системи гарантування економічної безпеки підприємництва має складніший характер, оскільки його діяльність зумовлюється не тільки особливостями і характеристиками об'єкта, а й специфічними умовами зовнішнього середовища суб'єкта підприємницької діяльності. Виходячи з цього можна виділити дві групи суб'єктів, що гарантують економічну безпеку підприємництва: зовнішні і внутрішні.

До зовнішніх суб'єктів належать органи законодавчої, виконавчої і судової влади, покликані гарантувати безпеку всіх без винятку законослухняних учасників підприємницьких відносин, причому діяльність цих органів не можуть контролювати самі підприємці. Ці органи формують законодавчу основу функціонування і захисту підприємницької діяльності в різних її аспектах і забезпечують її виконання.

До внутрішніх суб'єктів належать особи, що безпосередньо здійснюють діяльність із захисту економічної безпеки певного суб'єкта підприємництва. Суб'єктами можуть виступати: працівники власної служби безпеки фірми (підприємства) та запрошені працівники із спеціалізованих фірм, що надають послуги із захисту підприємницької діяльності.

На наш погляд, економічну безпеку можуть створювати дві групи суб'єктів.

Перша група: займаються цією діяльністю безпосередньо на підприємстві і підпорядковані його керівництву. Серед них виокремлюють три підгрупи:

1) спеціалізовані суб'єкти, основним призначенням яких є постійна діяльність із забезпеченню безпеки підприємства (в рамках своєї компетенції відділ тощо);

2) напівспеціалізовані суб'єкти, частина функцій в яких полягає в забезпеченні безпеки підприємства (маркетингова служба, юридичний підрозділ тощо);

3) решта персоналу та підрозділи підприємства, які в межах своїх посадових інструкцій та положень про підрозділи зобов'язані вживати заходів щодо забезпечення безпеки підприємства.

Друга група: зовнішні органи та організації, які функціонують самостійно і не підпорядковуються керівництву підприємства, але при цьому їх діяльність істотно впливає на безпеку підприємства. Суб'єктами цієї групи є: законодавчі органи; органи виконавчої влади; суди; правоохоронні органи; науково–освітні заклади; промислові шпигуни; конкуренти; іноземні компанії; кримінальні структури; фірми–розвідники.

Головною умовою формування системи економічної безпеки підприємства є визначення сфер, в яких діють чинники небезпек і загроз.

До таких сфер належать: безпека в техногенній, науково–технічній, екологічній, інформаційній, психологічній сферах; фізична та пожежна безпека.

Надійність і ефективність системи економічної безпеки підприємства визначають за одним критерієм – відсутністю чи наявністю завданих йому матеріальних збитків і моральної шкоди. Зміст цього критерію характеризується такими показниками:

а) запобігання витоку конфіденційних відомостей;

б) запобігання протиправним діям з боку персоналу підприємства, його відвідувачів, клієнтів або припинення таких дій;

в) збереження майна й інтелектуальної власності підприємства;

г) запобігання надзвичайним ситуаціям;

д) припинення насильницьких злочинів щодо окремих (спеціально виділених) працівників підприємства і груп їх;

е) своєчасне виявлення і припинення спроб несанкціонованого проникнення на об'єкти підприємства, що охороняються.

Економічна політика безпеки підприємства – це орієнтири для дій і ухвалення рішень, які полегшують досягнення цілей. Для встановлення цих загальних орієнтирів необхідно сформулювати цілі забезпечення економічної безпеки підприємства.

Цілі економічної політики безпеки:

– захист фінансових ресурсів підприємства;

– захист прав та інтересів підприємства;

– зміцнення інтелектуального потенціалу підприємства;

– збереження і примноження власності;

– підвищення конкурентоспроможності продукції;

– інформаційне забезпечення діяльності підприємства і підвищення його ефективності;

– орієнтація на стандарти й лідерство;

– сприяння управлінським структурам у досягненні цілей підприємства;

– запобігання залежності від випадкових і недобросовісних ділових партнерів.

З урахуванням викладеного вище можна визначити такі загальні орієнтири дій і ухвалення рішень, які полегшують досягнення цих цілей:

а) збереження й нарощування ресурсного потенціалу;

б) проведення комплексу превентивних заходів щодо підвищення рівня захищеності власності й персоналу підприємства;

в) залучення до діяльності із забезпечення економічної безпеки підприємства всіх його працівників;

г) професіоналізм і спеціалізація персоналу підприємства;

д) пріоритетність несилових методів запобігання загрозам і їх нейтралізації;

е) створення служби економічної безпеки на підприємстві.

**Висновки**

У процесі дослідження було проведено теоретичний аналіз системи управління економічною безпекою. Також вдосконалено цілі економічної політики безпеки на підприємстві та визначено завдання, вирішення яких приведе до досягнення цілей на підприємстві. Застосовуючи дане методич–

не забезпечення економічної безпеки на підприємстві, зростає ймовірність подальшого життєвого циклу підприємства, адже лише за рахунок чітко організованої системи економічної безпеки підприємство зможе активно змагатися у конкурентній боротьбі за своє місце на ринку.

**Список використаних джерел**

1. Козаченко Г.В., Пономарьов В.П., Ляшенко О.М. Економічна безпека підприємства: сутність та механізм забезпечення: Монографія. – К: Лібра, 2003. – 280 с. – ISBN 966–7035–52–5.

2. Василенко А.В. Менеджмент устойчивого развития предприятий: Монография. – К.: Центр учебной литературы, 2005. – 648 с.

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

4. Донець Л.І., Ващенко Н.В. Економічна безпека підприємства: Навч. пос. – К.: Центр учбової літератури, 2008. – 240 с.

5. Берлач А.І. Безпека бізнесу: Навч. посіб. – К.: Університет «Україна», 2007. – 280 с.

6. Кірієнко А.В. Механізм досягнення і підтримки економічної безпеки підприємства: Автореф. дис. к.е.н.: 08.06.01 / Київський національний економічний університет. – Київ, 2000. – 219 с.

7. Лоханова Н. Система управління станом економічної безпеки підприємства: проблемні питання, концепція розвитку // Економіст. – 2005. – № 2. – С. 52–56.

*УДК 553.04.061*

*А.В. БОДЮК,*
*к.е.н., п.н.с., НДІ фінансового права*

# Теоретичні особливості надро–розвідувального виробництва

*Розробляються теоретичні положення надро–розвідувального виробництва. Проаналізовано економічні і технологічні особливості створення надрових ресурсів і їх вилучення з природного середовища.*

*Поділено на види виробничі процеси з пошуку і розвідки в природному середовищі автогенезних ресурсів. Запропоновано обліковувати види затрат на організоване надро–розвідувальне виробництво.*

***Ключові слова:*** *потреби, суспільне виробництво, надра, ресурси, надрокористування, процесори, витрати.*

*Разрабатываются теоретические положения недро–разведочного производства. Проанализированы экономические и технологические особенности создания ресурсов недр и их изъятия из природной среды.*

*Разделены на виды производственные процессы по поиску и разведке в природной среде автогенезных ресурсов. Предложено учитывать виды затрат на организованное недро–разведывательное производство.*

***Ключевые слова:*** *потребности, общественное производство, недра, ресурсы, недропользование, процессоры, расходы.*

*Developed theoretical positions subsoil exploration production. Analyzed the economic and technological features of a nadrovy resources and their removal from their natural environment.*

*Divided into types of production processes for prospecting and exploration environment avtogeneznih resources. Proposed account types of costs on organized subsoil intelligence production.*

***Keywords:*** *needs, social production, mineral resources, resources, subsoil, processors, costs.*

***Постановка проблеми.*** У природі відповідно до її законів здійснюються самородні процеси створення ресурсів, зокрема надрових. У таких процесах людина участі не брала і не приймає. Мінеральні корисні копалини органічного і неорганічного походження створювалися протягом усього історичного періоду існування землі в результаті екзогенних, ендогенних процесів.

Таким чином, має місце створення певних благ для людей без їх рукотворної участі. Ці блага, безумовно, необхідно довести до споживача, тому потребуються певні різновидові затрати на переміщення корисних копалин в просторі і часі, багатоциклову їх обробку у процесі виготовлення продукції, придатної для виробничого чи побутового споживання.

Отже, можна розглядати як наскрізний, поєднаний у ланцюг, багатоетапний процес створення певних матеріальних благ для задоволення певних потреб суспільства. Цей процес включає, зокрема, пошуково–розвідувальні дослідження і роботи, надрокористування, переробку корисних копалин, комерційні процеси й т. ін. Але цей процес у цілому, на наш погляд, науковцями не досліджений. Не розглядається він і з позицій, що, за Конституцією України, природні ресурси, в тому числі надрові, є власністю народу України.

За умов соціалістичної планової економіки, народної власності на засоби виробництва, наприклад, геологорозвідувальні роботи, як пише М.М. Коржнев, були штучно відділені від промислової експлуатації родовищ. За умов «...ринкової економіки вони вважаються першим етапом комерційного освоєння родовищ і витрати на них компенсуються із прибутків від продажу мінеральної сировини» [8, с. 8]. З позицією автора логічно згодитися, оскільки в Україні організаційно й економічно поєднане використання надр для геологорозвідки і видобутку корисних копалин. Так, розвіда–

*© А.В. БОДЮК, 2013*

ні геологічними підприємствами надра ліцензуються Державною геологічною службою України. НАК «Нафтогаз України» здійснює розвідку, видобуток і продаж вуглеводнів споживачам тощо. Крім того, фінансування геологорозвідувальних робіт залежить від комерційної результативності продажу промисловим підприємствам попередньо розвіданих, а потім видобутих корисних копалин. Таким чином, взаємозв'язок згаданих етапів поєднаного ресурсного виробництва очевидний, але він не досліджений.

Тому необхідні теоретичні дослідження і певні обґрунтування положень та економічних оцінок аналізованого поєднаного виробництва, тобто організованого і не організованого людиною, задоволення його продукцією потреб промисловості, соціальних потреб населення, а також міжнародної економічної і політичної значимості для країни. Такі теоретичні дослідження і обґрунтування логічно об'єднати в нову наукову проблему, яку пропонується назвати створення прикладної теорії надро–розвідувального виробництва як теоретичного розділу економічної геології.

Ця проблема має зв'язок із такими важливими визнаними науковими дисциплінами:

– економіка геологорозвідувальних робіт;

– економіка мінеральної сировини.

Крім того, проблема, наприклад, інтегрується з проблемами дослідження економіки галузевих знань, інтелектуалізації суспільства та ін. Оскільки «...в сучасному глобалізованому світі домінуватимуть інформаційно–комунікативні технології, засновані на обміні знаннями – як повсякденними, що вимагатимуть постійної ідентифікації і самовизначення кожного народу, так і спеціальними, що визначатимуть прогрес і успіхи в матеріальній культурі і побуті. А сучасні біотехнології, на думку Б. Стерлінга, індустріалізують і нас самих. Причому чим вищим буде рівень інтелектуалізації суспільства кожної країни, тим легше буде зберегти національну ідентичність і розвивати відповідну духовну культуру...» [6, с. 42–43]. Україна має не тільки зберегти національну рівнозначність, а й розвиватися як багата природно–ресурсна держава та створювати відповідний менталітет, тобто менталітет не бідного народу на природні ресурси, які є матеріальною основою його заможного життя.

У числі проблем слід назвати й проблеми економічної залежності переробної промисловості від обсягів і структури економічного відтворення надро–ресурсного потенціалу країни, тобто пошуково–розвідувальних досліджень і робіт, як складових надро–розвідувального виробництва.

***Аналіз досліджень та публікацій з проблеми.*** В літературних джерелах вживаються поняття виробничої діяльності, натурального, товарного, суспільного, матеріального і нематеріального виробництва і т.д. Суспільне виробництво структурно складається з таких елементів (фаз): власне виробництво, розподіл, обмін, споживання [3, с. 22]. На нашу думку, оскільки споживання розуміється як і виробниче, і як побутове, зміст його фази необхідно уточнити. Виробниче споживання, по суті, є виробництвом (видобутком) продукції. Домашнє споживання не можна включати у суспільне виробництво. Тому фазу, названу споживанням, необхідно виключити зі структури суспільного виробництва. Крім того, фаза розподілу має походження соціалістичної політико–економічної системи. За радянських часів мало місце планове розподілення продукції видобувної та інших галузей промисловості, існували посередницькі державні постачальні організації та інші розподільно–збутові організаційні формування, які й охоплювалися фазою розподілу продукції між її покупцями (виробничими, постачальницькими або оптовими чи роздрібними торговельними суб'єктами господарювання). Фаза розподілу потрібна була й для розподілу дефіциту, державного регулювання цін на продукцію, за іншими, зокрема політичними, мотивами.

Окремо зазначимо, що вже в останні десятиліття існування радянської держави між суб'єктами господарювання встановлювалися прямі економічні зв'язки. Видобута продукція реалізовувалася без допомоги розподільно–збутових державних організацій. Таким чином фаза розподілу з роками звужувалося за видами продукції, обсягами, структурою, значимістю і т.д.

З переходом до ринкової економіки в країні потреб у плануванні геологорозвідувальних робіт, плановому розподілі надрових ресурсах не стало, тому планова система розподілу видобутої продукції перестала існувати. Посередницькі організаційні формування зайняті безпосередньо товарно–грошовим обміном.

Фаза обміну в якійсь мірі охоплює й видозмінені функції розподілу.

Окремо зазначимо, що за умов ринкової економіки постала проблема організації збуту продукції, яка вирішується прямими економічними зв'язками, рекламними заходами і засобами, іншими видами інформування.

Окремо підкреслимо, що не розподілення, а збут продукції для підприємств–виробників став поширеною господарською діяльністю.

Будь–якому виробництву передує придбання виробничих ресурсів для конкретних підприємств.

Тому сучасне суспільне надро–розвідувальне виробництво, поєднане з видобувним, логічно представляти фазами:

1) придбання суб'єктами господарювання за потребами виробничих ресурсів від зовнішніх постачальників;

2) розвідка надр, видобуток корисних копалин або їх переробка (це власної продукції) за визначеними потребами;

3) збутове інформування (орієнтоване на потреби споживачів в геоінформації);

4) товарно–грошовий обмін;

5) проведення фінансових операцій, у тому числі по оплаті праці найманого персоналу.

Фінансові операції здійснюються з метою забезпечення за потребами ресурсами продовження процесів розвідки родовищ, або видобутку корисних копалин, або їх переробки.

В.Г. Федоренко пише, що «...процес виробництва матеріальних і духовних благ являє собою трудову діяльність людей» [3, с. 22]. Але ж виробництво, як ми вважаємо, з розвитком його автоматизації й інформатизації може здійснюватися й без участі людей, тому і без їхньої праці. Уречевлена (так звана минула праця людей, якою створена техніка) робота техніки не є трудовою діяльністю людей у технологічному процесі розвідки або видобутку корисних копалин.

Товарне виробництво трактується як така організація суспільного господарства, при якій окремі продукти виготовляються відокремленими виробниками і для задоволення суспільних потреб необхідні купівля–продаж цих продуктів, які перетворюються в товар на ринку [5, с. 111]. На нашу думку, на ринку задовольняються потреби конкретних споживачів або сукупні потреби.

Суспільне господарство, суспільне виробництво належать до понять, що мають ряд визначень.

Науковці також вважають, що суспільне виробництво виступає формою природокористування [2, с. 20].

У літературі вживаються поняття природокористування, надрокористування, надроресурсів, надро–ресурсного потенціалу, його структури, оцінки, потенціалу сталого розвитку, економічного відтворення корисних копали і т.п.

Так, О.Л. Кашенко вживає поняття економічного аспекту природокористування як залучення частини сфери природокористування до матеріального виробництва, в процесі якого предмети природи або природні багатства змінюються, зазнають антропогенного впливу [4, с. 82].

Крім поняття предмета природи, вона також вживає поняття даного природою, за яким вона розуміє «...матеріальні природні об'єкти, їх властивості, закони природи тощо, тобто природні блага, багатства» [4, с. 81]. На наш погляд, усі природні об'єкти, в тому числі надрові, є матеріальними.

Але нам не відомі літературні джерела, в яких би досліджувалося поняття надро–розвідувального виробництва, як пропонується його називати.

***Метою статті*** є розробка теоретичних положень надро–розвідуального виробництва та напрямів його вдосконалення.

Для досягнення визначеної мети нами проаналізовано організовані процеси підготовки і виконання пошуково–розвідувальних досліджень і робіт, а також видобутку корисних копалин за потребами.

***Виклад основного матеріалу.*** Узагальнено у надрокористуванні слід виділити такі його напрями:

1) створення природного надрового ресурсу в його підземному середовищі;

2) економічне відтворення природного ресурсу в середовищі (пошуково–розвідувальні дослідження і роботи);

3) промислове вилучення природного ресурсу з середовища для подальшого використання.

Перший напрям охоплює стихійні процеси. створення об'єкта користування чи окремого ресурсу виключно природою (автогенезне виробництво), без контролю людини.

Автогенезне виробництво (самородне) відрізняється від організованого (промислового чи сільськогосподарського) відсутністю праці людини, засобів праці, предмета праці. В ньому з первинною речовиною проходить ресурсотворювальний процес. Для вугілля первинними речовинами були залишки вищих і нижчих наземних рослин, мікроорганізми, мінеральні домішки; для нафти – вуглець, водень, а також кисень сірка, азот тощо. Крім того, треба виділити окремо середовище, в якому проходить, і час, протягом якого проходить цей процес. Для утворення вугілля середовищем були застійні водні середовища, для нафти – осадова оболонка землі.

Другий напрям охоплює організовану господарську діяльність в надрах і на землі зі створеним природою надровим ресурсом з професійною участю людини–фахівця.

Такі види господарської діяльності потребують, як правило, певних затрат, інвестицій, а її результати очікуються у перспективі.

З погляду застосування в цій діяльності ресурсу праці людини пропонується виділити суб'єкта–виробничника, зокрема геолога, який з використанням засобів чи без них приймає участь у ресурсно–дослідному процесі (тобто у процесі, результатом якого є доступ до автогенезного продукту.

Другий напрям охоплює такі види господарської діяльності:

1) здійснення пошуку, відбору придатних для подальшого вилучення природних ресурсів (наукові передбачення, геологорозвідка, геодезичні дослідження тощо) для задоволення певних потреб в них;

2) вилучення з природного середовища наявних у ньому ресурсів (кам'яного вугілля, нафти);

3) первинна доробка ресурсу;

4) підготовка інформації (інформаційного ресурсу) про нього для продажу тощо;

5) збут інформаційного ресурсу.

Другий напрям потребує і суб'єкта–користувача створених природою ресурсів для господарської діяльності. Суб'єктом–виробничником і суб'єктом–користувачем може бути фізична чи юридична особа.

Другий вид господарських процесів характеризується поєднанням автогенезного виробництва й організованого природно–ресурсного виробництва. Для порівняння також зазначимо, що організоване промислове чи сільськогосподарське виробництво орієнтується на ринок (на споживача). У другому аспекті виробничий процес здійснюється з орієнтацією на відтворення природних ресурсів, збереження довкілля тощо. Якщо брати аспект створення об'єкта користування або, якщо розглянути вужче, конкретного ресурсу, слід врахувати, що в цьому виробництві може брати участь людина як контролер, охоронець і т.п. (людина–фахівець, державний інспектор тощо).

Процес розвідки родовищ корисних копалин слід розуміти як своєрідний процес виробництва для геологічних підприємств (залежний або частково незалежний від затрат праці фахівців).

Але треба визначити, що в цьому процесі є традиційними, за економічною теорією предметами праці, засобами праці.

Надра, треба розуміти, – це середовище, де є ресурсні об'єкти, де працює людина, коли досліджує стан цих об'єктів. Корисні копалини як ресурсні об'єкти створені без участі людини в підземному середовищі. Людині тільки треба вивчити родовища, що вона може зробити вручну чи за допомогою техніки. При ручному втручанні в надра немає і перетворення предмета праці, і застосування засобів праці, а є процес дослідження продукту самородного – «автогенезного виробництва».

Якщо розглядати аспект геологорозвідки або вилучення, слід виділяти такі природні складові, що забезпечують цей процес:

– ресурс природний – об'єкт вилучення (наприклад, нафта, вугілля, вода мінеральна);

– середовище природне, де розміщуються природні ресурси взагалі, у тому числі надра;

– ресурсні об'єкти, тобто частина середовища, де здійснюється безпосереднє використання (відбір, збір, видобуток) ресурсу (свердловина, шахта);

– ресурсоносії (поклади вугілля); в окремих випадках ресурсні об'єкти можуть бути одночасно ресурсоносіями (це стосується сонячної енергії, вітру);

– процес відокремлення ресурсу від ресурсоносія (видобуток нафти, газу, забір води);

– тара (різних форм, призначення) тощо.

Крім того, необхідно визначати надрокористувача (фізичну чи юридичну особу), його економічне середовище (банки, контрагенти, держава).

Процес вилучення слід розглядати як організований людиною виробничий процес, що здійснюється за потребами у межах ресурсного об'єкта. У процесі вилучення природного ресурсу поряд з ручною працею людини можуть застосовуватися засоби виробництва (техніка, нетехнічні засоби, названі нами процесори). У перспективі, на наш погляд, процес вилучення може здійснюватися тільки технічними засобами, без застосування ручної праці людини.

У цьому процесі немає предмета праці людини як речовини, що нею перетворюється в якісно нову, змінює структуру, форму тощо. Нафта чи природний газ підняті на поверхню залишаються першорідними. Забрана з надр у виробництво вода залишається нею і т.д. У таких виробничих процесах (видобуток вугілля) операції з ресурсами пропонується називати роботою з ними.

Отже, при проведенні пошуково–розвідувальних досліджень і робіт виробничі процеси являють собою не перетворення ресурсу в готову продукцію, а дослідження, можливо з вилученням, ресурсу на предмет подальшого його використання у промислових перетворювальних процесах (плавильних печах, нафтопереробних заводах) або для кінцевого споживання (природного газу, вугілля у домашніх господарствах). Ці процеси проходять з продуктом попереднього «виробництва», незалежного від людини, без її праці, причому й без засобів праці, а не з перетворюваним людиною предметом праці.

Вагонетки, в які закладають видобуте вугілля, тара, в яку збираються зразки корисних копалин, не є засобом праці, а місткість, куди вкладаються продукти специфічного виробництва.

Дослідження родовищ може здійснюватися певними методами без втручання людини в надра взагалі (космічні знімки).

Таким чином, ще раз узагальнено відзначимо, що в окреслених природних середовищах поточний процес перетворення речовин відсутній. Процеси створення ресурсів природою слід називати самородними (автогенезними), а створені природні ресурси – також самородними. Автогенезне виробництво надрових ресурсів слід уважати таким, що не має предмета праці. В цьому виробництві є природне середовище (надра, поверхня землі, ґрунти, водні обсяги), ресурсні об'єкти (шахта, свердловина), ресурсоносії (поклад вуглеводнів), ресурс – готовий продукт (нафта, кам'яне вугілля) «виробництва» природи (утворювальні процеси здійснюються самодіючим способом). У сучасних умовах для людини природне середовище слугує конкретним об'єктом ручної чи технізованої праці, або у перспективі виключного застосування техніки.

Самородні виробництва слід поділити на види: самоутворення (нафти, газу), самоперетворення (окислення), самоочищення.

| | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|
| | | Процесори | Процесори | | | |
| | | | | | | |
| Природне середовище | Користувач природного ресурсу | Вилучення ресурсу з природного середовища | Підготовка ресурсу для використання | Транспортування | Ринок | Споживач |
| | | | | | | |
| | | Грошові кошти | Інформаційне супроводження | | Грошові кошти | |

**Рисунок 1. Схема організованого дослідження природних ресурсів**

| | | | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | | Процесори | Процесори | | | Процесори | | |
| | | | | | | | | |
| Природне середовище | Власник | Підготовка до виробничого процесу | Виробничі процеси у природному середовищі | Самородні процеси | … | Вилучення ресурсу від природного середовища | Природокористувач | Споживач |
| | | | | | | | | |
| | | Грошові кошти | Грошові кошти | | Інформаційне супроводження | | Грошові кошти | |

**Рисунок 2. Схема організованого відтворення природних ресурсів**

Створені природою, з участю чи без участі людини, ресурси організовано вилучаються для подальшого використання в галузях економіки або побутового застосування.

Схематично організоване дослідження надр для подальшого економічного використання природних ресурсів показане на рис. 1.

Поряд із самородними виробництвом природні ресурси створюються організовано, на промисловій основі за участю праці людини (безпосередньо чи з застосуванням відповідних засобів). До такого виробництва слід відносити, наприклад, очищення води від шкідливих домішок для питних потреб людини, відновлення природного ландшафту територій.

Схематично процеси організованого відтворення природних ресурсів для подальшого економічного їх використання показані на рис. 2.

Для порівняння складових автогенезного «природно–ресурсного виробництва» і організованого людиною виробництва зазначимо, що в умовах другого може застосовуватися поняття предмета праці. Так, наприклад, у процесі вивчення мінеральної сировини вона дійсно є предметом праці.

Тобто є ресурс, який в результаті праці людини перетворюється в продукт для подальшого за потребами виробничого чи домашнього споживання.

Виробничому чи домашньому споживанню ресурсу передує його переміщення до суб'єкта споживання (виробничого підприємства, помешкань).

У відповідно до теоретичних положень прийнято трактувати, як уже узагальнено згадувалося, що перевезення транспортом надрових ресурсів (нафти, вугілля, води, породи) – це виробничий процес, що у ньому є предмет праці (треба розуміти природні ресурси). Але ж знову ж таки ресурс праці водія вантажного спеціалізованого автомобіля, що перевозить нафту, використовується для управління технічним засобом. А технічні засоби згідно з класичною економічною теорією – це засоби праці. Хоча відмітимо, що доцільна діяльність названих фахівців направлена не на завантажені без них природні ресурси (вантажі, які традиційно треба було б назвати предметами праці) з метою їх перетворення, пристосування і т.п., а на управління технічним засобом. Технічний засіб здійснює переміщення (ресурсів і сам переміщується) в часі й просторі.

Стосовно танкера та йому подібних рухливих і стаціонарних побудов зауважимо, що вони як надто складні мегаконструкції нами віднесені до ергатичних систем. На них колективи працівників (команди) здійснюють операції, а то й і процеси від ручних до автоматичних, з засобами і без засобів, виробничі, невиробничі, основні й допоміжні. Ресурс праці людей застосовується до надрового продукту, до управління побудовою, до обслуговування її технічної системи, у специфічних виробництвах і т.д.

У виробничих ситуаціях з переміщення природних ресурсів слід вважати, що технічний транспортний засіб – це виробничий об'єкт для праці людини чи колективу або й для розміщення іншого технічного засобу, наприклад, автокрана. У виробничому процесі з надровими ресурсами транспортні засоби, як інші технічні засоби, потребують управління з боку людини. Але результатом такого управління є не речовий продукт, а керована робота техніки, яка виконує певні операції з продуктом природи.

А такий виробничий процес, як транспортування газу чи нафти по магістральних трубопроводах, також проходить без прикладання ресурсу праці людини, причому навіть на дуже великих відстанях. Такі дистанції органами праці людини чи групи людей охопити не можливо. Контроль процесу здійснюється розосередженими контрольно–вимірювальними приладами. Участь людей зводиться до спостерігання на різних дистанціях за показниками цих приладів. На наш погляд, згадана сировина, як об'єкт виробничого процесу, не є предметом праці людини. Дії людини з предметом праці, так необхідно б було назвати природний газ і нафту, відсутні. В цьому процесі немає перетворення природної сировини. Продуктом такого виробничого процесу є не новий продукт, а переміщення (що також є виробничим процесом) у часі та просторі не змінюваного за станом й обсягом ресурсу, тобто ресурсу для його подальшого використання за призначенням у виробництві чи побуті людей. До речі, такий своєрідний вид виробничого процесу – передачу ресурсу на відстані – пропонується називати роботою з ресурсами. Зауважимо, що за людиною залишається функція управління у комплексі процесом трубопровідного транспортування ресурсу.

Отже, на наш погляд, технологічними особливостями надро–розвідувального виробництва є:

– наявність таких його атрибутів, як середовище, у якому природа за властивими їй законами створює мінеральні ресурси (необроблені);

– довгі періоди створення ресурсу (для конкретних ресурсів їм властиві);

– здебільшого відсутність предмета праці;

– здебільшого може здійснюватися без участі праці людини;

– доступність підземного простору для виконання пошуково–розвідувальних робіт.

Окремо відмітимо, що слід відрізняти поняття активного виробничого використання надрових ресурсів (традиційна геологорозвідка), тобто з застосуванням засобів виробництва, ресурсу праці людей тощо, і пасивного використання земельних площ (під будівлі, споруди, для прокладки доріг тощо), тобто без застосування засобів виробництва, праці людей. У першому випадку має місце підприємницьке використання надрових ресурсів. Тому його, зокрема, необхідно відповідно й оподатковувати, з врахуванням результатів підприємництва. У другому випадку має здійснюватися чинне рентне оподаткування.

Виробничі процеси по промисловому вилученню із природного середовища автогенезних ресурсів пропонується поділити на види:

1) створення матеріально–технологічної бази;

2) вилучення мінеральних ресурсів (видобуток корисних копалин);

3) використання водних ресурсів, вітру як силового засобу (для потреб силової і освітлюваної енергетики);

4) використання водного чи повітряного басейну як середовища (для потреб розвідки);

5) вилучення ресурсів (для виробничих потреб, безповоротне промислове використання водних ресурсів);

6) використання природних сил, полів (магнітних, гравітаційних).

Виробничі процеси по перетворенню надрових ресурсів поділяємо на такі:

1) перетворення речового ресурсу в інший речовий ресурс (вугілля у брикети, нафти у бензин);

2) перетворення речового ресурсу в енергію ( вугілля у тепло);

3) перетворення одного виду енергії в інший (енергії вітру у механічну силу привода, енергії сонця в електричну) тощо.

Крім того, ми вважаємо, що до виробничих процесів з надровими ресурсами слід відносити:

– проектно–пошукові роботи;

– геологорозвідувальні роботи;

– бурильні роботи;

– надання супутніх послуг;

– передача ресурсу у просторі й часі (з глибин землі, на відстань);

– виконання допоміжних фізичних робіт (вантажно–розвантажувальні роботи); та інші.

**Висновки**

Отже, надро–ресурсне виробництво як широке поняття слід розуміти як автогенезне (стихійне) чи організоване створення надрових ресурсів і організоване доведення їх до користувача.

Надро–розвідувальне виробництво – господарська діяльність по геологічному вивченню надр.

Поряд із ним товарне виробництво необхідно розглядати як перетворення природних ресурсів (операційних предметів) у готову продукцію, переміщення її у просторі й часі, а також надання послуг по її використанню.

Бухгалтерський облік затрат на виробництво ведеться по рахунках класу 8 «Витрати за елементами». Витрати, що включаються до собівартості, групуються за такими елементами: матеріальні витрати, витрати на оплату праці, відрахування на соціальні заходи, амортизація, інші операційні витрати, інші затрати. Таке групування не враховує природу використовуваних ресурсів. Елементи «інші операційні витрати», «інші витрати» однозначно не регламентовані. Тому необхідно деталізувати облік витрат.

Крім того, на наш погляд, слід окремо групувати витрати по грошових зобов'язаннях перед державою, а також до собівартості включати витрати на техніко–технологічні новації з тим, щоб у підприємств формувався власний фонд грошових ресурсів на інноваційну діяльність.

Отже, за елементами затрати на надро–розвідувальне виробництво пропонується обліковувати за такими групами (відповідно й за рахунками бухгалтерського обліку):

– витрати на природні сировинно–матеріалові ресурси (операційні);

– витрати на штучні сировинно–матеріалові ресурси (операційні);

– витрати на технічні ресурси;

– витрати на оплату праці;

– витрати на інформаційні ресурси;

– витрати на енергію;

– витрати по грошових зобов'язаннях перед державою;

– витрати по грошових зобов'язаннях перед цільовими фондами;

– витрати на техніко–технологічні новації;

– інші операційні витрати.

Тому відповідно доцільно переглянути й структуру калькуляції, а також інші статті обліку, зокрема класу 2 «Запаси» (в тому числі їхні види) поточних зобов'язань, їхнє забезпечення, капіталу.

Економічна теорія розглядає організоване людиною виробництво у категоріях капіталу. Тому, на наш погляд, відповідно тлумачення цієї категорії слід би також розвивати з урахуванням нових поглядів на сутність, особливості трансформації положень суспільного виробництва. Окремо слід зазначити необхідність вдосконалення обліку капіталу, з урахуванням розробок сучасного понятійного апарату щодо цієї категорії.

Викладені теоретичні положення, що стосуються надро–розвідувального виробництва, необхідно включити в теоретичний розділ економічної геології.

**Список використаних джерел**

1. Конституція України: Прийнята на п'ятій сесії Верховної Ради України 28 червня 1996 року. К.: Велес, 2006. – 48 с. (із змінами).

2. Данилишин Б.М., Дорогунцов С.І., Міщенко В.С. та ін. Природно–ресурсний потенціал сталого розвитку України. – К.: РВПС України, 1999. – 716 с.

3. Федоренко В.Г., Ніколенко Ю.М., Діденко О.М. та ін. Основи економічної теорії: Підручник / За науковою ред. проф. Федоренка В.Г. – К.: Алеута, 2005. – 511 с.

4. Кашенко О.Л. Фінанси природокористування. – Суми: Видавництво «Університетська книга»,1999. – 421 с.

5. Основы экономической теории: Учебник / С.В. Мочерный, В.К Симоненко, В.В. Секретарюк, А.А. Устенко; Под общ. ред. С.В. Мочерного. – К.: О–во «Знання», КОО, 2000. – 607 с.

6. Геєць В.М., Семиноженко В.П. Інноваційні перспективи України. – Харків: Константа, 2006. – 272 с.

7. Статистичний щорічник України за 2005 рік: Держкомстат України. – К.: Консультант, 2006. – 575 с.

8. Основи економічної геології: Навч. посіб. для студ. геол. спец. вищ. навч. закл. освіти / М.М. Коржнев, В.А. Михайлов, В.С. Міщенко та ін. – К.: Логос, 2006. – 223 с.: іл. – Бібліогр: С. 218–222.

*УДК 338.439.4:637.51 (477.44)*

*І.А. ЧОРНОВІЛ,*
*асистент, Вінницький державний педагогічний університет ім. М. Коцюбинського*

# Проблеми функціонування м'ясопереробних підприємств в умовах недосконалої конкуренції

*У статті розглянуто поняття недосконалої конкуренції та її види. Проаналізовано проблеми функціонування м'ясопереробних підприємств Вінницької області та виявлено, що ринок м'ясного виробництва на цьому етапі розвитку належить до ринкової структури недосконалої конкуренції – монополістичної конкуренції.*

***Ключові слова:*** *недосконала конкуренція, монополістична конкуренція, монополія, олігополія, м'ясна промисловість.*

*В статье рассмотрено понятие несовершенной конкуренции и ее виды. Проанализированы проблемы функционирования мясоперерабатывающих предприятий Винницкой области и обнаружено, что рынок мясного производства на этом этапе развития относится к рыночной структуре несовершенной конкуренции – монополистической конкуренции.*

***Ключевые слова:*** *несовершенная конкуренция, монополистическая конкуренция, монополия, олигополия, мясная промышленность.*

*The article considers the notion of imperfect competition and its types. And were analyzed the problems of the functioning of meat-processing companies of Vinnytsia region and found that the market for meat production at this stage belongs to the market structure of imperfect competition, monopolistic competition.*

***Keywords:*** *imperfect competition, monopolistic competition, monopoly, oligopoly, meat industry.*

***Постановка проблеми.*** Насиченість ринку вітчизняними та імпортними товарами, підвищення вимог споживача до їхньої якості та безпеки, маркетингова політика підприємств м'ясної промисловості посилюють конкуренцію на ринку м'яса та м'ясної продукції. Такі ринкові умови зумовлюють потребу в удосконаленні сучасних технологій ринкової поведінки м'ясопереробних підприємств, а формування і реалізація адекватної стратегії, спрямованої на досягнення їх стійких конкурентних переваг, стають невід ємною умовою розвитку підприємства.

Особливої гостроти проблема забезпечення конкурентоспроможності набуває для підприємств м'ясної промисловості. Через високі вимоги до якості продукції цієї галузі, неякісний менеджмент, низьку ефективність інноваційної діяльності, недосконалість бізнес-процесів та інші причини велика кількість підприємств м'ясопереробної галузі виявилися не готовими до конкурентної боротьби на ринку. Переважно це пов'язано з відсутністю глибокого розуміння актуальних проблем та чіткого уявлення про передумови забезпечення конкурентоспроможності, тобто передумови, які здатні забезпечити підприємству м'ясопереробної галузі стійкі конкурентні позиції на ринку.

***Аналіз досліджень та публікацій з проблеми.*** Теоретичні та практичні аспекти забезпечення конкурентоспроможності відображено в працях як закордонних вчених-економістів, так і вітчизняних дослідників, зокрема Л.І. Піддубної, Г.І. Яковлєва, Н.П. Тарнавської, Л.В. Гринів, О.П. Кошулько, І.Н. Рожкової та інші.

Водночас багато питань, пов'язаних із функціонуванням підприємств м'ясопереробної галузі в умовах недосконалої конкуренції, залишаються невирішеними, що зумовлює необхідність вивчення сучасних проблем у цій сфері та визначення передумов забезпечення м'ясопереробним підприємствам стійких конкурентних переваг.

***Метою статті*** є дослідження проблем функціонування м'ясопереробних підприємств в умовах недосконалої конкуренції.

***Виклад основного матеріалу.*** Конкуренція має фундаментальне значення для функціонування ринкової економіки, оскільки є головним її регулятором. Саме вільне змагання підприємців з метою набуття за рахунок власних досягнень переваг над іншими створює ряд важливих умов успішного поступу суспільства. В економічній сфері воно є передумовою оптимального розподілу обмежених суспільних ресурсів, їх максимально ефективного використання кожним окремим виробником, науково-технічного прогресу. В соціально-політичні сфері наслідками вільної конкуренції є підвищення загального добробуту як основи добробуту й свободи кожного члена суспільства, свобода вибору кожним економічних і, відповідно, суспільної влади в окремих осіб або груп осіб.

Одним з основних напрямів державного захисту економічної конкуренції є виявлення та припинення правопорушень, які обмежують прав підприємців та споживачів, неможливого за умови значної конкуренції (зловживання монопольним становищем), або перешкоджають державному контролю над дотриманням вимог законодавства у сфері конкуренції та монополізму.

Запобігання, виявлення та припинення зловживань монопольним становищем є напрямом роботи Антимонопольного комітету України, що за сучасних умов забезпечує найбільший безпосередній соціально-економічний ефект.

*© І.А. ЧОРНОВІЛ, 2013*

У статті 3 Закону України «Про Антимонопольний комітет України» описані такі основні завдання Антимонопольного комітету України [1]:

1) здійснення державного контролю за дотриманням законодавства про захист економічної конкуренції на засадах рівності суб'єктів господарювання перед законом та пріоритету прав споживачів, запобігання, виявлення і припинення порушень законодавства про захист економічної конкуренції;

2) контроль за концентрацією, узгодженими діями суб'єктів господарювання та регулюванням цін (тарифів) на товари, що виробляються (реалізуються) суб'єктами природних монополій;

3) сприяння розвитку добросовісної конкуренції;

4) методичного забезпечення застосування законодавства про захист економічної конкуренції;

5) здійснення контролю щодо створення конкурентного середовища та захисту конкуренції у сфері державних закупівель.

За порушення умов добросовісної конкуренції на ринку суб'єкти господарювання втрачають ліцензію, ринок збуту та отримують великі штрафи.

Вінницьке обласне територіальне відділення Антимонопольного комітету України у 2011 році застосувало штрафні санкції на 1 млн. 639 тис. грн. проти порушників законодавства про захист економічної конкуренції. Суттєво зросла і сплата порушниками накладених штрафів: 956 тис. 250 грн. у 2012 році проти 521,5 тис. грн. у 2011 році [].

Недосконала конкуренція може виступати в різних формах: монополії, олігополії, монополістичної конкуренції. За формами число учасників (товаровиробників) є різними, але обмеженим.

За даними Антимонопольного комітету України, монополій (тип ринкової структури, коли лише одна фірма пропонує весь ринковий обсяг блага, для якого не існує близьких замінників) у Вінницькій області м'ясопереробної галузі немає [1].

Олігополія – це такий тип ринкової структури, де:

– на ринку діє декілька продавців;

– продукція може бути і стандартизована, і диференційованою;

– існують певні бар'єри для входу на ринок;

– виробники мусять враховувати поведінку конкурентів, тобто діють стратегічно;

– існує повна поінформованість щодо ринкових цін та обсягів [2, с. 109].

Ринок монополістичної конкуренції характеризується такими рисами [3, с. 161]:

– на ринку діє багато продавців і покупців, частка кожного з них в обсягах ринкових продажів не є значною;

– продукція різних виробників диференційована;

– вхід на ринок і вихід з нього є вільним;

– виробники не взаємодіють між собою;

– існує повна поінформованість щодо ринкових цін, обсягів та попиту покупців.

Ринок продукції м'ясопереробних підприємств доцільно вважати ринком із монополістичною конкуренцією. Продукт певного м'ясопереробного підприємства має виключні якості або характеристики, завдяки яким покупці обирають саме товар під маркою цього підприємства. Покупці готові заплатити високу ціну, наприклад за ковбасні вироби, якщо вважають, що вони більш якісніші та смачніші, ніж іншого виробника. На підприємства припадає приблизно 10% продажу на ринку протягом року, тобто спостерігається відносно велике число м'ясопереробних підприємств на ринку.

Продавці на ринку не зважають на реакцію своїх суперників, коли встановлюють ціну на свої м'ясні товари чи ковбасні вироби або коли вибирають орієнтир щодо обсягу продажу. Ця особливість є наслідком роботи відносно великого числа продавців на ринку з монополістичною конкуренцією. Наприклад, якщо окремий м'ясокомбінат, щоб продати більше товару, зменшує свою ціну на 20% за кілограм певного виду ковбаси, то, ймовірно, приріст обсягу його продажу відбудеться за рахунок багатьох, а не декількох продавців. Як наслідок, малоймовірно, що якийсь окремий конкурент зазнає достатньо значних втрат своєї частки на ринку через зменшення продажної ціни будь-якою іншою фірмою. Отже, у конкурентів немає причин, щоб реагувати на таке зміною своєї політики, оскільки рішення першої фірми змінити ціну не вплине значною мірою на їхні можливості отримувати прибуток.

У разі монополістичної конкуренції легко заснувати нову фірму або залишити ринок – вигідна кон'юнктура на ринку з монополістичною конкуренцією притягує нових продавців. Однак входження у ринок не настільки легке, як у разі досконалої конкуренції, тому що нові м'ясопереробні підприємства часто відчувають труднощі з новими для покупців торговельними марками і послугами.

Ефективність діяльності на ринку м'яса і м'ясної продукції багато в чому залежить від підприємств, які займаються виробництвом, переробкою і реалізацією даної продукції, їхніми конкурентними перевагами, сильнішими позиціями на ринку в порівнянні з конкурентами. Сучасні м'ясопереробні підприємства зазнають труднощів при формуванні конкурентних переваг, це пов'язано з рядом економічних, технологічних, фінансових причинах, вплинули на характер виробничих процесів в цій галузі [4].

Кінцева продукція м'ясопереробних підприємств – м'ясо, продукти м'ясопереробки: м'ясні напівфабрикати і консерви, ковбасні вироби, м'ясні делікатеси, а також отримувані з продуктів забою худоби шкіряна сировина, м'ясо-кісткова і кров'яна мука, харчовий і технічний жир, кишкова сировина і ін.

Велика роль даного товарного ринку приділяється м'ясу та м'ясній продукції і визначається не лише значними обсягами виробництва і споживання цієї групи продуктів, а й їхньою значущістю як основного джерела білків тваринного походження в раціоні споживання людини.

Перехід на ринкові умови господарювання в м'ясній індустрії країни супроводжувався корінними змінами взаємозв'язків

між його сферами. Відсутність послідовної державної політики відносно агропромислового комплексу, диспаритет цін на продукцію сільського господарства і промислову продукцію, недосконалість законодавства, що не забезпечує вітчизняного товаровиробника і споживача, зниження реальних доходів більшої частини населення, привели до значного зниження обсягів виробництва і ефективності м'ясопереробних підприємств. Найуразливішими виявилися постачальники сировини – тваринницькі господарства, оскільки вони не були готові до зміни економічних умов відтворення [5].

У Вінницькій області спостерігається зменшення поголів'я худоби та птиці на 1 січня 2012 року в порівнянні з аналогічним періодом минулого року: ВРХ – на 308 тис. голів, свині – на 66,2 тис. голів, вівці та кози – на 2,6 тис. голів, птиці – на 425,9 тис. голів [6].

Скорочення поголів'я в усіх категоріях господарства негативно вплинуло на стан підприємств м'ясопереробної промисловості, де зменшилися обсяги промислової переробки, що призвело до спаду промислового виробництва деяких м'ясопродуктів.

У м'ясній промисловості Вінницької області спостерігається зростання виробництва у 2012 році порівняно з 2011 роком: м'яса і субпродуктів харчових свійської птиці свіжих чи охолоджених – у 3,6 раза, яловичини, телятини свіжої чи охолодженої – на 15%, ковбасних виробів, субпродуктів харчових свіжих чи морожених – на 9–13%. Водночас на 36% скорочено випуск свинини солоної чи копченої, на 20% – напівфабрикатів м'ясних та на 9% свинини свіжої чи охолодженої [6].

Отже, у Вінницькій області, як і в більшості регіонів України, основними ризиками у м'ясній галузі залишаються відчутний дефіцит сировини та високий рівень конкуренції за неї серед переробних підприємств, а також висока залежність рівня цін, з одного боку, від ситуації на світових ринках сільськогосподарської продукції, а з іншого – від купівельної платоспроможності населення.

Стратегічним напрямом підвищення конкурентоспроможності м'ясопереробних підприємств може стати, разом із розвитком малих форм організації сільськогосподарського підприємництва, інтеграція товаровиробників, що беруть участь в єдиному технологічному процесі, – виробництво кормів, вирощування, відгодівля, переробка і реалізація кінцевого продукту, фінансові структури на основі їх спільного кінцевого економічного інтересу.

Конкурентоспроможність товарів м'ясопереробних підприємств досягається насамперед шляхом зниження їхньої собівартості, а саме: розробкою та впровадженням у виробництво нових технологій; розробкою технології раціонального оброблення, обвалки та жиловки м'яса яловичини й свинини; використанням у виробництві як традиційної, так і нетрадиційної сировини; раціональністю використання сировини тваринного походження; збільшенням частки м'яса птиці у виробництві ковбас; розробкою нормативної документації для нових видів ковбас і копченостей.

У комплексі заходів щодо підвищення конкурентоспроможності кінцевої продукції важливе місце, повинно відводитися вдосконаленню механізму стимулювання ресурсозбереження на переробних підприємствах. У системі заходів, спрямованих на ресурсозбереження, необхідно звернути увагу на розробку положення про м'ясопереробний підрозділ з описом його структури, функціональних обов'язків, системи оплати і преміювання працівників, що враховує витрати на переробку на всіх етапах формування кінцевої продукції. Необхідно впровадити систему управлінського обліку на всіх стадіях виробництва і збуту, що передбачає комплектацію штату професійними управлінськими кадрами і фахівцями–технологами м'ясопереробного виробництва, від роботи яких суттєво залежать витрати матеріально–технічних ресурсів, глибина переробки сировини, ціна і якість готової продукції.

Важливий вплив на підвищення конкурентоспроможності підприємств має організація збуту і фінансового обігу. В умовах насичення ринку продукцією переробних виробництв утруднюється збут і виникає дефіцит фінансових коштів, що впливає на завантаження переробних потужностей. Тобто актуальним стає вивчення комплексу питань, що стосуються взаємодії виробників і споживачів продукції.

Пріоритетними в такій ситуації є заходи, спрямовані на встановлення жорсткого контролю за виконанням договорів споживачами, розвиток інфраструктури з постачання і зберігання товарів, формування ринково–орієнтованої організаційно–виробничої управлінської структури і механізму господарювання підприємств, проведення кадрової політики з підбору і навчання персоналу з урахуванням існуючих реалій, що дозволить стимулювати ефективне використання потужностей з переробки продукції.

Чинником конкурентоспроможності виступає і спеціалізація підприємств на виробництві конкретного виду продукції, а також поглиблення спеціалізації відгодівельних господарств.

Ефективність переробних підприємств визначається вибором конкурентоспроможних проектів переробних виробництв, що враховують ресурси, умови і можливості підприємств. Тому комплексний підхід до ресурсозбереження, а також якість і мінімізація витрат на закупівлю сировини дає можливість сформувати стійкі конкурентні переваги.

Вплив на конкурентні переваги справляє також кваліфікація управлінських кадрів і фахівців–технологів м'ясопереробного виробництва. Технологічні переваги одержують при оптимізації режиму експлуатації потужностей з переробки м'ясної продукції і впровадження безвідходних технологічних процесів.

Суттєвим чинником, що визначає конкурентоспроможність підприємств м'ясної промисловості, є стратегія економічної поведінки та характер конкуренції на продовольчому ринку. Монополістична конкуренція на ринку протягом ряду років зумовили прихід у сферу діяльності нових м'ясопереробних підприємств. Щоб вистояти у конкурентній боротьбі, підприємству необхідно обґрунтовано підходити до вибору, розробки і реалізації стратегії досягнення конкурентних пе–

реваг. Виникає необхідність в оцінці досвіду економічної поведінки товаровиробників м'ясної продукції та моніторингу стратегій, які ними використовуються.

**Висновки**

Отже, на ринку м'ясного виробництва панує одна із форм недосконалої конкуренції – монополістичної конкуренції. Підтверджується це тим, що на ринку: велика кількість виробників, частка кожного з них в обсягах ринкових продажів не є значною; продукція різних виробників диференційована; вхід на ринок і вихід з нього є вільним; виробники не взаємодіють між собою. Оскільки на ринку пропонують диференційований продукт, є наявність нецінової конкуренції.

Для підвищення конкурентоспроможності м'ясопереробних підприємств Вінницької області на внутрішньому і зовнішньому ринках менеджерам підприємств необхідно зосередитись на: зниженні собівартості м'ясної продукції; комплектації штату професійними управлінськими кадрами і фахівцями–технологами м'ясопереробного виробництва; розробці стратегії досягнення конкурентних переваг, зорієнтованої на якість та безпеку м'ясної продукції, а також вдосконаленню механізму стимулювання ресурсозбереження на м'ясопереробних підприємствах.

**Список використаних джерел**

1. Антимонопольний комітет України [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: http://www.amc.gov.ua

2. Будаговська С., Кілієвич О., Луніна І. та ін. Мікроекономіка і макроекономіка у двох частинах / За заг. ред. С. Будаговської. – К.: Основи, 1998. – 518 с.

3. Базілінська О.Я., Мініна О.В. Мікроекономіка: навчальний посібник / За ред. Базілінської О.Я. – 3–тє вид. випр. – К.: «Центр учбової літератури», 2009. – 352 с.

4. Колесова Л. Украина – лакомый кусочек / Колесова Л. // Мясной бизнес. – 2009. – №3(76).

5. Калинчик Н. Мясные тромбы / Н. Калинчик, А. Степанец // АПК–Информ [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: http://www.apk–inform.com.

6. Головне управління статистики у Вінницькій області [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: http://www.vous.vin.ua

*Я.Г. ПАНУХНИК,*
*здобувач, Тернопільський НТУ ім. І. Пулюя*

# Удосконалення управління підприємством на основі застосування статистично–динамічного підходу

*Застосовано опис діяльності виробничого підприємства за допомогою стохастичного диференціального рівняння. На цій основі встановлено функціональну залежність, яка описує можливі економічні стани підприємства при різних значеннях капіталозабезпечення виробництва й купівельної спроможності споживачів. Описано алгоритм обчислення потенціалу виробничого підприємства за експериментальними даними. Запропоновано спосіб використання цього алгоритму для вдосконалення управління та планування на виробничому підприємстві.*

***Ключові слова:*** *підприємство, виробничий потенціал, статичний підхід, динаміка розвитку підприємства.*

*Применено описание деятельности производственного предприятия с помощью стохастического дифференциального уравнения. Установлена функциональная зависимость, которая описывает возможные экономические положения предприятия при разных значениях капиталообеспечения производства и покупательной способности потребителей. Описан алгоритм вычисления потенциала производственного предприятия по экспериментальным данным. Предложен способ использования этого алгоритма для усовершенствования управления и планирования на производственном предприятии.*

***Ключевые слова:*** *предприятие, производственный потенциал, статический подход, динамика развития предприятия.*

*The article provides the description of enterprise activity by stochastic differential equalization. The functional dependence which describes possible economic enterprise positions at different values provision of capital production and buying power of consumers is determined. The calculation algorithm of enterprise potential is described for experimental data. The method for improvement of the management and planning on the enterprise bases on the offered algorithm.*

***Keywords:*** *enterprise, production potential, static approach, dynamics of enterprise development.*

***Постановка проблеми.*** На сучасному етапі розвитку національної економіки докорінно змінюється мета й пріоритети економічної діяльності – виробництво дедалі більше переорієнтовується на інтереси й потреби споживача.

Із вступом вітчизняної економіки у ринкову стадію свого розвитку, змінились форми ведення господарської діяльності. Підприємству надані широкі права і можливості у реалізації своїх економічних інтересів, виборі способів організації виробництва, збуту продукції. При цьому підприємство вихо–

 *© Я.Г. ПАНУХНИК, 2013*

дить із власних ресурсних можливостей з врахуванням широкого спектру факторів, які впливають на ефективність використання виробничого потенціалу. Кожного виробника цікавить питання, скільки товару виробляти і скільки продавати залежно від ціни і витрат на його виробництво.

До складу основних проблем, на яких концентрується науковий пошук вітчизняних вчених–управлінців у нинішній час, належать: дослідження закономірностей становлення і розвитку управління у перехідній економіці; розробка моделі управління економікою в цілому та її ланками в умовах утвердження і стабілізації ринкових відносин в Україні; структурно–функціональне обґрунтування організаційної побудови підприємств; створення механізму взаємодії держави і підприємців; вдосконалення системи функцій і методів управління; дослідження механізмів поточного ефективного управління трудовими, матеріальними, фінансовими ресурсами виробництва; розробка сучасної технології управління тощо.

***Аналіз досліджень та публікацій з проблеми.*** Проблемі вдосконалення управління підприємством присвячена значна кількість науково–практичних розробок вітчизняних та зарубіжних науковців і практиків. Зокрема, таких авторів, як І.О. Бланка, Л.О. Лігоненка, М.С. Абрютіна, О.С. Стоянова, Н.М. Крейніна, В.В. Ковальова, Дж. К. Ван Хорна, І.Ф. Брігхема, І.Т. Балабанова, Р. Брейли, С. Майерса, А.М. Поддєрьогіна, Л.М. Докієнка, Н.А. Гринюка та інших. Тоді як комплексних методик, які б враховували всі аспекти та напрями діяльності підприємства і показники, які їх характеризують в тому чи іншому періоді, майже не існує. Ті методики, які розроблені, як правило, стосуються або окремого напряму діяльності, окремого об'єкта управління (складової фінансового стану), або носять регіональний чи галузевий характер.

У зв'язку з цим математичне моделювання та дослідження управління підприємством представляє особливий науковий інтерес.

***Метою статті*** є вироблення пізнавальних та організаційно–управлінських підходів до вдосконалення управління виробничим підприємством на основі аналізу динамічного впливу фінансових ресурсів підприємства на його стан у ринковому середовищі споживання товару.

***Виклад основного матеріалу.*** Поставлено задачу змоделювати величину доходу виробничого підприємства в залежності від попиту на товар, який на ньому виробляють, і з урахуванням особливостей існуючого виробничого процесу. Розв'язання цієї задачі відкриває шлях до вдосконалення планування виробництва, надає інструмент щодо покращення виробничих програм, сприяє адаптації виробництва до потреб споживачів.

Нижче викладено один з можливих способів розв'язання цієї задачі, який ґрунтується на методах стохастичних диференціальних рівнянь [1, 2]. Вважатимемо, що підприємство виробляє один товар і збуває його кінцевим споживачам. Дохід підприємства залежить від попиту на цей товар та обсягів його виробництва. Попит на товар залежить від купівельної спроможності споживачів. Обсяг виробництва залежить від капіталозабезпечення з боку власника підприємства.

Ціна агрегованого продукту (товару, що виробляє підприємство) рівна p. Цей товар купують споживачі, які мають заощадження в розмірі $u_1$. Вважатимемо, що всі споживачі мають заощадження $u_1$ рівної величини. Купівельна спроможність окремого споживача відносно агрегованого товару рівна $r_1 = u_1/p$. Кількість товару, придбаного споживачем, описує функція споживання $Q(r_2)$. Величина $pQ(r_1)$ становить обсяг доходу виробничого підприємства отриманого від збуту товару одному споживачеві. Якщо товар купують n споживачів, тоді дохід підприємства рівний $npQ(r_1)$. У загальному випадку $n = n(t)$, проте, вважатимемо величину $n$ сталою (для невеликих проміжків часу).

Кількість виробленого товару описує виробнича функція $F(u_2)$, яка залежить від величини заощаджень (капіталу) власника підприємства, вкладених у виробництво на одне робоче місце за одиницю часу на одиницю вартості виробленого товару. Тобто виробнича функція $F$ залежить від питомого капіталозабезпечення $r_2 = u_2/p$, де $u_2$ – капітал, вкладений власником у виробництво за одиницю часу на одне робоче місце, $p$ – ціна товару. Нехай на підприємстві працюють m робітників, які отримують заробітну плату розміром $s$, яка є пропорційною обсягу виробленого товару $s = \kappa_0 F(r_2)$, де $\kappa_0$ – частка прибутку, яку власник підприємства спрямовує на виплату заробітної плати для одного працюючого. Загальна кількість виробленого товару рівна $mF(r_2)$. Власник підприємства сплачує податок на дохід $\kappa_1$ і здійснює виробничі накладні витрати розміром $\kappa_2$.

За таких концептуальних припущень величина заощаджень власника підприємства залежить від балансу його доходів, отриманих від збуту продукції $Q(u_1/p)$, та видатків на організацію виробництва, які пропорційні обсягу виробництва $F(u_2/p)$. Цьому правилу поведінки відповідає наступне диференціальне рівняння:

$$\frac{du_2}{dt} = p\left(nQ\left(u_1/p\right) - m\left(\kappa_0 + \kappa_1 + \kappa_2\right)F\left(u_2/p\right)\right) + \xi_1(t), \quad (1)$$

де $\xi_1(t)$ – випадкова функція з нульовим математичним сподіванням, яка описує випадкові доходи або видатки підприємств.

Величина заощаджень споживачів (робітників) залежить від балансу доходів, заробітної плати $\kappa_0 F(r_2)$, і видатків на споживання $Q(r_2)$. Цьому правилу поведінки відповідає таке рівняння:

$$\frac{du_1}{dt} = p\left(\kappa_0 F\left(u_2/p\right) - Q\left(u_1/p\right)\right) + \xi_2(t), \quad (2)$$

де $\xi_2(t)$ – випадкова функція з нульовим математичним сподіванням, яка описує випадкові доходи або видатки робітника (споживача).

Рівняння (1), (2) – це два рівняння Ланжевена, які описують залежність величини заощаджень ($u_1$, $u_2$) від часу з урахуванням випадкового впливу ($\xi_1$, $\xi_2$). Тобто, система рівнянь (1), (2) описує стохастичну динаміку двовимірної ве–

личини ($u_1$, $u_2$) – заощаджень власників підприємств та робітників. Тому ці рівняння зручно подати у наступному виді:

$$\frac{d}{dt}\begin{bmatrix} u_1 \\ u_2 \end{bmatrix} = p\begin{bmatrix} -Q(u_1/p) + F(u_2/p)\kappa_0 \\ nQ(u_1/p) - F(u_2/p)(\kappa_0 + \kappa_1 + \kappa_2)m \end{bmatrix} + \begin{bmatrix} \xi_1(t) \\ \xi_2(t) \end{bmatrix}. \quad (3)$$

Рівняння Ланжевена другого порядку (3) приводять до утворення двовимірних розподілів величини заощаджень власника підприємства $\rho_1(r_1, r_2)$ і величини заощаджень робітників $\rho_2(r_1, r_2)$. Оскільки такі рівняння є незручними для обчислювального розв'язування, додатково спростимо їх, привівши до одного рівняння типу Ланжевена.

Візьмемо до уваги крайній випадок – коли на підприємстві працює один робітник ($n = 1$) і товар випускає $m$ підприємців. Тоді купівельна спроможність споживача стає тотожною капіталозабезпеченню виробника $r = u_1/p \equiv u_2/p$. Нехтуючи податковими й накладними витратами (які, вважатимемо, належно імітує виробнича функція $F$), отримуємо рівняння:

$$\frac{du}{dt} = p\big(nQ(r) - mF(r)\big) + \xi(t),$$

яке зручно подати у наступному виді:

$$\frac{dr}{dt} = nQ(r) - mF(r) + \xi(t)\ . \quad (4)$$

Рівняння (4) є рівнянням Ланжевена першого порядку. В ньому змодельовано величину купівельної спроможності (капіталозабезпечення) при взаємодії $n$ споживачів та $m$ виробників товару, які купують одні в одних один вид товару. Це найпростіша модель товарного виробництва, записана за допомогою стохастичних диференціальних рівнянь.

Рівняння (4) еквівалентне рівнянню Фокера – Планка:

$$\frac{\partial\rho(r)}{\partial r} = \frac{\partial}{\partial r}\Big[\big(nQ(r) - mF(r)\big)\rho(r)\Big] - G\frac{\partial^2}{\partial r^2}\rho(r)\ , \quad (5)$$

де $\rho(r)$ – розподіл кількості виробників й споживачів за величиною заощаджень, $G$ – коефіцієнт, який за аналогією з фізикою називають коефіцієнтом дифузії. У загальному випадку рівняння (5) має розв'язок:

$$\rho(r) = \rho_0 \exp\big(-V(r)/G^2\big),$$

де $\rho_0$ – коефіцієнт нормування. Величину $V(r)$ називають потенціалом. Ця величина рівна:

$$V(r) = \int_0^r \big(nQ(r) - mF(r)\big)dr. \quad (6)$$

Мінімум потенціалу $V(r)$ відповідає стійким станам системи (4). Якщо потенціал $V(r)$ не має локальних мінімумів при $r > 0$, тоді система (4) є динамічно нестійка. Вона рухається до стану, в якому $r \to 0$ (натуральне виробництво), або $r \to \infty$ (невпинне розширення виробництва і споживання).

Терміном «виробничий потенціал» у популярних виданнях називають величину технологічних, трудових та інших виробничих ресурсів, розуміючи, що вони застосовані не в повному обсязі. До таких часткових досліджень виробничого потенціалу належать праці [3, 4]. В рівняннях (5), (6) потенціал – це функція, яка описує особливості попиту й пропозиції при різних значеннях купівельної спроможності й капіталозабезпечення. Хоча підприємці й споживачі мають капітал, що забезпечує миттєве значення величини $r(t)$, проте функція $V(r)$ описує можливі стани балансу попиту й пропозиції на деякій області значення величини $r$. У такий спосіб функція $r \to 0$ відображає взаємодію підприємства з середовищем споживання при будь-яких $r$.

Потенціал $V(r)$ вказує можливі стани виробничого підприємства, яке має виробничу функцію $F(r)$ і виробляє товар, який купують згідно функції споживання $Q(r)$. Потенціал $V(r)$ – скалярна величина, залежна від одновимірного векторного поля $r$, яке має значення купівельної спроможності та капіталозабезпечення.

Величина $V(r)$ має зрозумілу економічну інтерпретацію. Потенціал $V(r)$ досягає мінімуму в точках, де

$$nQ(r) - mF(r) = 0, \quad (7)$$

споживання дорівнює виробництву. Області, далекі від умови (7) є економічно невигідні, адже в них обсяг виробництва перевищує попит, або навпаки – не забезпечує його. Різниця

$$D(r) = nQ(r) - mF(r)$$

вказує міру того, наскільки ринок недостатньо наповнений ($D < 0$) або перенасичений ($D > 0$) товаром при даному значенні $r$.

Якщо потенціал $V(r)$ має декілька мінімумів, тоді вони відповідають можливим стійким станам системи «виробник–споживач». Для економіки вигідно, щоб така система перебувала у точці крайнього правого мінімуму $V(r)$. У цій точці виробництво й споживання збалансовані при їх найбільших значеннях. Для економіки також вигідно, щоб крайній правий мінімум потенціалу $V(r)$ зміщувався з часом вправо. Таке зміщення є наслідком впровадження нових технологій, інноваційного вдосконалення виробництва, покращення умов збуту.

Отже, якщо б за експериментальними даними, які описують діяльність підприємства та поведінку споживачів, вдалося б встановити потенціал $V(r)$, це дозволило б суттєво вдосконалити планування його роботи. Зокрема, ідентифікація потенціалу $V(r)$ за експериментальними даними дозволяє виявити можливі стійкі стани з вищою продуктивністю, визначити, на скільки має бути змінена питома капіталозабезпеченість $r$ (купівельна спроможність), щоб досягнути цього стійкого стану з вищою продуктивністю.

Відзначимо, що ідентифікація потенціалу $V(r)$ на області $r \in [0, r_{\max}]$ за експериментальними значеннями $F(r)$, $Q(r)$, взятими лише з однієї реалізації динамічного процесу (4), належить до некоректних обернених задач.

Нижче викладено один із можливих способів розв'язання такої задачі. Нехай зі статистичної звітності підприємства відома величина щоденних значень капіталозабезпечення та обсягів виробництва:

$$r_k, F_k; k = 1, \ldots, N, \quad (8)$$

де $N$ – кількість таких дискретних значень. Нехай із маркетологічних статистичних досліджень відомо величини значень купівельної спроможності $r_k$ та обсягу придбаної продукції $Q_k$:

$$r_k, Q_k; k = 1,...,M, \quad (9)$$

де $M$ – кількість таких значень.

Встановлення функції $Q(r)$, за величиною $r_k$ – це окреме важливе завдання. Його розв'язання виходить за рамки поставленої задачі. Зауважимо, що дані дискретної залежності (9) легко встановити за статистичною звітністю систем автоматизації торгових підприємств.

Відомі залежності (8), (9) легко перетворити у функціональні, відсортувавши їх за величиною $r_k$. У результаті отримаємо:

$$F(r_k)\ (k = 1,...,N);\ Q(r_k)\ (k = 1,...,M). \quad (10)$$

Інтерполюючи значення (10) сплайном достатньо високого степеня, отримаємо значення функцій $F(r_k)$ та $Q(r_k)$ в одних і тих же точках $r_k(k=1,...,K)$:

$$F(r_k), Q(r_k); (k=1,...,K), \quad (11)$$

де $K$ – кількість вузлів обчислення інтерпольованих даних. Обчисливши на основі даних (11) величину

$$D(r_k) = nQ(r_k) - mF(r_k); (k=1,...,K), \quad (12)$$

отримуємо залежність, яка відображає детерміновану та випадкову складові балансу доходів й видатків.

Нехай система (4) є ергодичною, тобто статистичні параметри окремих реалізацій процесу (12) відповідають статистичним параметрам зміни такого процесу з часом.

Виділяючи з дискретної послідовності (12) тренд $\tilde{D}(r_k)$ $(k=1,...,K)$, знаходимо незбурену частину $\tilde{D}(r_k)$, $r \in [r_1, r_K]$ оператора Фокера – Планка. Причому $\tilde{D}(0) = 0$. Апроксимуючи тренд $\tilde{D}(r_k)$ за допомогою степеневого полінома на відрізку $r \in [0, r_K]$, отримаємо аналітичний вираз незбуреної частини оператора Фокера – Планка. Позначивши апроксимаційний сплайн символом $\tilde{D}_s(r,c)$, названа вище задача ідентифіції функції $\tilde{D}_s(r,c)$ зводиться до розв'язування алгебричного рівняння, лінійного відносно коефіцієнтів апроксимації $c$:

$$\min \sum_{k=1}^{K} \left( \tilde{D}(r_k) - \tilde{D}_s(r_k, c) \right). \quad (13)$$

Нехай із розв'язку (13) знайдено апроксимацію $\tilde{D}_s(r,c)$. За допомогою аналітичного інтегрування величини $\tilde{D}_s(r,c)$ легко знайти шуканий потенціал:

$$V(r) = \int_0^r \tilde{D}_s(r,c)dr. \quad (14)$$

Якісний аналіз знайденого потенціалу $V(r)$ розкриває особливості стану виробничого підприємства в середовищі споживачів, описаному даними (9).

Стисло порядок обчислень щодо пошуку потенціалу (14) описано у наступному алгоритмі.

Алгоритм 1. Обчислення потенціалу виробничого підприємства за експериментальними даними.

1. Отримати дані щодо обсягів виробництва (8).
2. Отримати дані щодо обсягів споживання (9).
3. Інтерполювати залежності (8), (9) за допомогою сплайнів.
4. Обчислити функціональні дискретні залежності (11).
5. Визначити величину $D(r_k)(k=1,...,K)$ за формулою (12).
6. Виділити з залежності $D(r_k)(k=1,...,K)$ тренд $\tilde{D}(r_k)(k=1,...,K)$.
7. Побудувати з розв'язку (13) поліноміальну апроксимацію $\tilde{D}_s(r,c)$ тренду $\tilde{D}(r_k)(k=1,...,K)$ на області $r \in [0, r_K]$.
8. Обчислити потенціал $V(r)$ за формулою (14).
9. Застосувати величину $V(r)$ та залишок тренду $\xi_k = D(r_k) - \tilde{D}(r_k)(k=1,...,K)$ для якісного аналізу стану підприємства.

**Висновки**

Отже, для вдосконалення роботи виробничого підприємства застосовано опис його діяльності за допомогою стохастичного диференціального рівняння. На цій основі встановлено функціональну залежність, яку за аналогією з фізикою названо потенціалом, яка описує можливі економічні стани підприємства у ринковому середовищі при різних значеннях капіталозабезпечення виробництва й купівельної спроможності споживачів. Дано економічну інтерпретацію такій функції і показано спосіб вдосконалення управління підприємством на її основі. Записано стохастичне диференціальне рівняння динаміки капіталозабезпечення для спрощеного випадку, коли виробники є споживачами. Для цього рівняння описано алгоритм ідентифікації потенціалу підприємства за експериментальними (звітними) даними щодо обсягів виробництва та збуту його продукції. Запропоновано спосіб використання цього алгоритму для вдосконалення управління та планування на виробничому підприємстві.

В описаному вище алгоритмі враховано ідеалізацію, при якій модельовані залежності є одновимірними величинами. З економічного погляду це означає, що виробники є споживачами. Для подальшого вдосконалення запропонованого методу необхідно встановити потенціал $V(r_1,r_2)$, залежний від купівельної спроможності $r_1$ та капіталозабезпечення $r_2$ учасників виробництва та споживання.

Методи вдосконалення роботи на основі ідентифіції потенціалу підприємства, ідентифікованого за його основними фінансовими ресурсами, дають додаткові важливі засоби вдосконалення організаційного управління у виробничому секторі економіки.

**Список використаних джерел**

1. Валєєв К.Г. Операційне числення та його застосування: Монографія / К.Г. Валєєв, І.А. Джалладова – К.: КНЕУ, 2003. – 295 с.

2. Гихман И.И. Стохастические дифференциальные уравнения и их приложения / И.И. Гихман, А.В. Скороходов. – К.: Наук. думка, 1982. – 612 с.

3. Жулавский А.Ю. Производственный потенциал промышленных предприятий: проблемы оценки и прогнозирования / А.Ю. Жулавский, Е.В. Лапин // Вісник Сумського державного університету. Серія: Економічні науки. Випуск № 10 (43). – 2002. – С. 86–95.

4. Федонін О.С. Потенціал підприємства: формування та оцінка: Навч. посібник / О.С. Федонін, І.М. Рєпіна, О.І. Олексюк – К.: КНЕУ, 2003. – 316 с.

*М.С. ОСТРОВСЬКА,*
*викладач, Київський національний економічний університет ім. В. Гетьмана*

# Теоретико–методологічні основи інноваційної реструктуризації машинобудування

*У статті розглядається питання визначення ефективності інноваційної реструктуризації машинобудування та напрямів її реалізації. Висвітлюються різні підходи до визначення понять «інновація», «інноваційна діяльність», «економічна безпека». Розглянуто питання реалізації інноваційної моделі розвитку промисловості. Проведений аналіз інноваційної політики в машинобудуванні України. Визначені наслідки відсутності ефективної інноваційної політики як у машинобудуванні, так і в промисловості України.*

***Ключові слова:*** *інновація, інноваційна діяльність, економічна безпека, інноваційна реструктуризація машинобудування, інноваційна модель розвитку промисловості.*

*В статье рассматривается вопрос определения эффективности инновационной реструктуризации машиностроения и направлений ее реализации. Освещаются различные подходы к определению понятий «инновация», «инновационная деятельность», «экономическая безопасность». Рассмотрены вопросы реализации инновационной модели развития промышленности. Проведен анализ инновационной политики в машиностроении Украины. Определены последствия отсутствия эффективной инновационной политики как в машиностроении, так и в промышленности Украины.*

***Ключевые слова:*** *инновация, инновационная деятельность, экономическая безопасность, инновационная реструктуризация машиностроения, инновационная модель развития промышленности.*

*The article deals with the problem of determining the effectiveness of innovative restructuring of the machine building industry and ways of its implementation. It highlights different approaches to the definition of «innovation», «innovative activity», «economic security». This article considers issues connected with implementing of innovative models of industrial development and the analysis of innovative policy in the machine building industry of Ukraine. The consequences of the lack of effective innovative policies in Ukraine's machine building industry have been determined.*

***Keywords:*** *innovation, innovation activity, economic security, innovative restructuring of the machine building industry, innovative model of industrial development.*

Потреба переходу до інвестиційно–інноваційної моделі розвитку економіки країни актуалізує питання ефективності інноваційної реструктуризації машинобудування. Важливими напрямами її реалізації є: стимулювання залучення інвестицій, зміцненням матеріально–технічної бази наукових установ, інституційне забезпечення здійснення державної науково–технічної та інноваційної політики, розвиток державно–приватного партнерства та вдосконалення організаційних форм господарювання на державних підприємствах. Втілення цих напрямів дозволить збільшити фінансування інноваційних заходів, що сприятиме модернізації виробничо–технологічної бази машинобудівних підприємств, підвищенню рентабельності виробничих процесів та забезпеченню зростання виробництва [5].

Ключовим напрямом на шляху прискорення темпів економічного зростання є активізація інноваційно–інвестиційних процесів.

***Постановка проблеми.*** В сучасних умовах економічного розвитку в Україні інвестиційно–інноваційна діяльність активізується і стає об'єктивною необхідністю економічної політики як на рівні держави, так і окремих підприємств. На перший погляд парадоксально, але на фоні економічної і структурної кризи відбуваються процеси новаторства: розвиток нових форм господарювання, фінансової, страхової діяльності; формування ринку цінних паперів, ринків капіталу, праці, інноваційної інфраструктури.

Формування основ теорії інновацій пройшла складний шлях: від відображення відповідних аспектів економічної діяльності на мікрорівні (підприємства) та макрорівні (держава) до становлення теорії циклів та криз, аналізу цих складових діяльності різних суб'єктів економіки як взаємопов'язаних елементів складної системи, що забезпечується певним набором інституціональних факторів.

***Аналіз досліджень та публікацій з проблеми.*** Перші обґрунтування інвестиційно–інноваційної політики як інструменту впливу на зростання обсягів капіталу були здійснені у працях засновника класичної економічної теорії А. Сміта. В праці «Багатство народів» [13] Сміт досліджує інноваційну теорію, пов'язану, зокрема, з «винаходами і застосуванням механізмів, які полегшують працю і дозволяють одному робітникові виконувати працю кількох».

У працях економістів «нової хвилі» (Дж. Мілля, Ж.–Б. Сея, Ф. Бастіа) були поглиблені уявлення щодо сутності інновацій і вперше сформульовані параметри інвестиційно–інноваційної моделі розвитку економіки. Представники неокласичної теорії (Дж.Б. Кларк, Л. Вальрас [2], А. Маршалл [10], Д. Гобсон) основну увагу у своїх дослідженнях зосередили на мікроекономічному інноваційному та інвестиційному аналізі. Слід зауважити, що в межах неокласичної теорії технології

 © М.С. ОСТРОВСЬКА, 2013

розглядалися як екзогенний фактор і тому категорії «інновація» та «технічний прогрес» не вважалися центральними.

Значний внесок у загальну теорію інновацій було зроблено М.Д. Кондратьєвим [9], який довів, що «довгі хвилі» великих циклів кон'юнктури (приблизно 50 років) пов'язані зі значними технічними винаходами та їхнім практичним використанням.

Складовою частиною інноваційної теорії в дусі робіт М.Д. Кондратьєва є концепція циклів, розроблена американським економістом Е. Хансеном. У роботі «Економічні цикли та національний доход [17] опрацьовано моделі циклічних коливань від 50 років, які спричиняються фундаментальними досягненнями в науці і техніці та відповідними зрушеннями в виробництві. Модель Е. Хансена пояснює не лише періоди піднесення, а й спадів, пов'язаних із вичерпанням впливу інновацій, який поступово згасає, відбувається зупинка зростання і економіка повертається до спаду. Чергове піднесення починається з появою нових наукових відкриттів та технологічних удосконалень.

Виключне значення інновацій в економічному зростанні було доведено іншим американським економістом, нобелівським лауреатом Р. Солоу. За його розрахунками, до середини XX ст. внесок інновацій в економічне зростання перевищив 80% (залишок становить приріст чисельності працюючих та збільшення обсягів інвестицій).

Розшифровці впливу інновацій в контексті економічного зростання присвячені роботи Е. Денісона, в яких доведена залежність обсягів виробництва нової продукції від рівня технічного прогресу в тій чи іншій галузі.

Основоположником інноваційної теорії економічного розвитку вважають Й. Шумпетера, який розвинув ідеї М. Кондратьєва та вперше ввів у науковий обіг категорію «інновація» [18]. На його думку, «інновація являє собою історичне явище, що викликає необоротну зміну виробництва товарів», кожна інновація спрямована на одержання монопольного прибутку і означає появу нової комбінації. Прибутковість інновації визначається тривалістю її життя, що залежить від обсягів фінансування нових розробок, а інтенсивність потоку нововведень у конечному підсумку визначає динаміку економічного розвитку.

Кейнсіанські підходи були суттєво поглиблені в теоріях представників «неокейнсіанської школи» (Е. Хансена [17], Р. Харрода, Дж. Хікса), головним змістом яких стала проблема формування моделей інвестиційного регулювання забезпечення економічної рівноваги, виявлення зв'язків між інноваційними інвестиціями та економічними змінами.

У середині XX ст. поширилися дослідження з використанням математичних методів в економічному аналізі. Зокрема, у працях П. Ромера та Н. Манкіна робилися спроби уточнити і зробити обґрунтованим дослідження умов мультиплікаційного ефекту інвестицій. Суть цього ефекту полягає в тому, що зростання обсягу інвестицій викликає збільшення додаткової інноваційної вартості. Також звертають на себе увагу ті праці, в яких аналізуються механізми стимулювання інноваційних процесів з домінуванням фінансових і грошово-кредитних методів економічної політики (М. Фрідмен, В. Ойкен, Л. Ерхард, Ф. Хаєк).

У 80-ті роки на передній план висувається концепція національних інноваційних систем, яка розроблялася практично одночасно великою групою авторів. Лідером цього напряму став С. Кузнець, який у нобелівській лекції (1971) сформулював нові підходи до теорії інновацій, розвиваючи ідеї Й. Шумпетера та Дж. Бернала. Зокрема, ним було доведено зв'язок між технологічними нововведеннями та нововведеннями в інших сферах.

Сучасні неокласичні доктрини міжнародного руху капіталів репрезентуються дослідженнями Е. Хекшера, Г. Менша, П. Самуельсона, Б. Твіса, які передбачають активний вплив держави на національні та міжнародні макроекономічні взаємозв'язки і розглядають монетарну політику та рух інвестицій як інструмент впливу на інноваційні процеси.

Внеском західноберлінського вченого Г. Менша в теорію інновацій було уточнення класифікації інновацій і висування «гіпотези перервності». Г. Менш дотримувався погляду, що нововведення революціонують виробництво, базисні інновації «приходять групами, або хвилями і перебувають у безпосередньому зв'язку з кризовими явищами або процвітанням економіки». Ця теза підтверджує теорію кон'юнктури Шумпетера і теорію циклів М. Кондратьєва.

Технологічним нововведенням присвячені дослідження П.Е. Самуельсона [12] та Б.Т. Брайна. У своїх дослідженнях вони виходили з тези нерівномірності динаміки інновацій та вирішальної ролі інновацій у стимулюванні економічного зростання. Інновації, на їхню думку, – це розробка та використання ідей, винаходів із метою покращення життєдіяльності людей та повнішого задоволення їх потреб.

Результати фундаментальних досліджень були також викладені у роботах інших класиків. Такі економісти, як В.Н. Лапін, Б. Санто, Б. Твіс [16], П. Уайт, характеризують інновації як розроблені та впроваджені розроби (ідеї), які революційно впливають на виробництво нових виробів та розвиток суспільства.

Визначення поняття «інновація», які надали економісти-класики в період модернізації економіки, не розкривають у повній мірі його сутність, оскільки висока динаміка та нові вимоги до розвитку вітчизняної економіки спричиняє пошуку нових підходів до даної проблеми, що зумовлює необхідність детального вивчення сучасних підходів до визначення цього поняття.

Серед сучасних економістів прихильниками широкого розуміння інновацій є А.Н. Алимов, Б.Є. Кваснюк, С.Ю. Глазьєв, В.М. Геєць. Вони визначають інновацію як дещо нове: розробка (вдосконалення) нових технологій, продукції тощо, що зумовлює випуск на ринок нових товарів і послуг. При цьому С.Ю. Глазьєв передбачає, що інноваційні зрушення викликають зміну технологічних укладів, які формуються в рамках світової економічної системи.

У зарубіжній практиці інновації розглядаються як у статичній, так і в динамічній формі (при статичній формі інновації подаються як кінцевий результат інноваційного процесу у вигляді нової техніки, виробів тощо; при динамічній – інновація виступає як процес реалізації ідеї та її перетворення у впровадження нових виробів, технологій замість існуючих).

Найбільш повне визначення поняття «інновація» надане в Законі України «Про інноваційну діяльність», де інноваціями вважаються новостворені (застосовані) і (або) вдосконалені конкурентоспроможні технології, продукція або послуги, а також організаційно–технічні рішення виробничого, адміністративного, комерційного або іншого характеру, що істотно поліпшують структуру та якість виробництва і (або) соціальної сфери. При цьому «інноваційна діяльність» підприємств визначається як така, що спрямована на використання і комерціалізацію результатів наукових досліджень та розробок і зумовлює випуск на ринок нових конкурентоспроможних товарів і послуг.

***Мета статті.*** Теоретичне обґрунтування взаємозв'язку і взаємодії інвестицій та інновацій і розгляд впливу інноваційної політики держави у сфері промисловості на темпи економічного зростання.

***Виклад основного матеріалу.*** Підсумовуючи результати теоретичного дослідження еволюції поняття «інновація» та враховуючи різноманітність підходів до його визначення, автором розроблена класифікація інновацій (див. табл.), яка буде врахована при оцінці ефективності інновацій та інноваційної діяльності в машинобудівній галузі.

Теперішній етап розвитку інноваційної теорії в промисловості досліджений вітчизняними економістами. Цим науковим проблемам присвячені праці Я.А. Жаліла [6], З.С. Варналія, О.С. Власюка [3], В.М. Геєця, А. Гальчинського [4], Л.І. Федулової, І.І. Лукінова, А.І. Сухорукова [15] та інших вчених. Ці роботи є значним внеском у розвиток економічної теорії.

На думку Я.А. Жаліла [6], очевидним на сьогодні є розвиток тенденції посилення диференціації між підприємствами щодо здійснення інноваційної політики. Позитивним є випереджаюче зростання інноваційної діяльності в машинобудуванні. Скорочення питомої ваги підприємств, що впроваджували інновації, з 14,8% – в 2000 році до 12,8% – в 2011 році свідчить про вичерпання наукового заділу, який не поповнювався через занепад фундаментальних і прикладних досліджень.

У роботах О.С. Власюка [3] визначено ключові проблеми наукової сфери: відсутність комплексної стратегії переходу до інноваційної моделі розвитку країни; недосконалість нормативно–правової бази; неефективність адміністративно–організаційної структури управління; недостатність фінансування; несформованість попиту на інновації. Автором запропоновано низку заходів для забезпечення реалізації інноваційної моделі розвитку України.

Роботи провідних вітчизняних економістів В.М. Геєця, Л.І. Федулової присвячені розгляду інноваційних перспектив України в контексті глобальних постіндустріальних трансформацій. Особлива увага приділяється аналізу проблем

**Таблиця 1. Класифікація еволюції поняття «інновація»**

| Підходи до визначення поняття «інновація» | Сутність визначення | Автори визначення |
|---|---|---|
| Інструмент впливу на зростання обсягів капіталу | Винаходи які полегшують працю та підвищують продуктивність праці | А. Сміт |
| Інвестиційно–інноваційної модель розвитку економіки | Нові технології розглядалися як екзогенний фактор, і тому категорія «інновація» не вважалася центральною | Дж. Мілль, Ж.–Б. Сей, Дж.Б. Кларк, Л. Вальрас, А. Маршалл, Д. Гобсон |
| Гіпотеза перервності та теорія циклів | Циклічні коливання зрушень у виробництві, які спричиняються фундаментальними досягненнями в науці і техніці | М.Д. Кондратьєв, Е. Хансен, Г. Менш |
| Явище, що викликає необоротну зміну виробництва | Інновація спрямована на одержання монопольного прибутку і означає появу нової комбінації, а саме перехід від старої виробничої функції до нової | Й. Шумпетер |
| Забезпечення економічної рівноваги | Формування моделей інвестиційного регулювання забезпечення економічної рівноваги, виявлення зв'язків між інноваційними інвестиціями та економічними змінами | Дж.М. Кейнс, Е. Хансен, Р. Харрод, Дж. Хікс |
| Мультиплікаційний ефект інвестицій | Зростання обсягу інвестицій викликає збільшення додаткової інноваційної вартості | П. Ромер, Н. Манкін |
| Концепція впливу | Зв'язок між технологічними нововведеннями та нововведеннями в інших сферах | С. Кузнець |
| Результативні інновації | Характеризують інновації як розроблені та впроваджені розроби (ідеї), які революційно впливають на виробництво нових виробів та розвиток суспільства | В.Н. Лапін, Б. Санто, Б. Твіс, П. Уайт |
| Нерівномірність динаміки інновацій | Інновації – це розробка та використання ідей, винаходів з метою покращення життєдіяльності людей та повнішого задоволення їх потреб | П.Е. Самуельсон, Б.Т. Брайн |
| Законодавче визначення | «Інноваційна діяльність» підприємств визначається як така, що спрямована на використання і комерціалізацію результатів наукових досліджень та розробок і зумовлює випуск на ринок нових конкурентоспроможних товарів і послуг | Закон України «Про інноваційну діяльність» |

становлення економіки знань, глобальних змін економічного ландшафту планети, світового досвіду інноваційних трансформацій та нових форм інституційної організації постіндустріальної економіки. Автори пропонують власне бачення щодо стратегічних завдань побудови інноваційної економіки в Україні та розвитку інституційних передумов українського інноваційного проекту. Робиться висновок щодо необхідності негайної розробки українського модернізаційного проекту.

На думку авторитетного економіста–фінансиста А. Гальчинського, базовим фактором зростання економіки є інноваційні принципові системні зрушення трансформаційного періоду: забезпечення критичної маси ринкових перетворень, відчутний перелом у реформуванні відносин власності, перебудова менеджменту і реструктуризація машинобудівних підприємств, підвищення їх конкурентоспроможності» [4].

Академіком І.І. Лукіним розглянута сутність економічних категорій «інновація» та «інноваційна діяльність», запропоновано підхід до моделювання інноваційного процесу машинобудівного підприємства у прямій залежності з життєвим циклом конкретної інновації як кінцевого продукту діяльності підприємства та джерел його фінансування.

Проблемам подолання технологічного розриву і формування ефективної системи управління інноваціями присвячені роботи А.І. Сухорукова. На його думку, розвинуті країни здійснюють «трансфер криз» із метою перенесення кризових ситуацій у країни, що розвиваються [15]. Йдеться про те, що внаслідок антикризової політики розвинутих країн в їхній економіці зменшуються глибина і тривалість криз, натомість у менш розвинутих країнах кризи іноді стають невиправдано глибокими і тривалими. Синхронність цих подій дозволяє висунути гіпотезу про трансфер криз, впровадити в науковий обіг взаємозв'язані поняття «трансфер кризи», «ланцюговий трансфер кризи», «недосконалі цикли». Розвиток теорії криз прискорив розвиток інноваційної теорії та впливу інновацій на реструктуризацію промисловості як чинника належного рівня забезпечення економічної безпеки держави.

Уперше визначення «економічна безпека» було застосовано в США, коли американська економіка перебувала в кризовому стані (1934). Теоретичним підґрунтям для розвитку наукового підходу до проблем економічної безпеки стали праці А. Сміта [13], А. Маршалла [10], В. Парето, Дж. Кейнса [8], Фр. Перру, в яких було закладено основи для розуміння відмінностей інтересів суб'єктів економічної діяльності як основного джерела нестабільності, конфліктів та потенційних загроз для стану безпеки, а також розглянута методологія стабілізації економічного розвитку.

Макроекономічні погляди щодо значення державного регулювання у забезпеченні економічної безпеки мали подальший розвиток у працях Дж. М. Кейнса, який розглядав проблеми економічної стабільності і безпеки у контексті динаміки впровадження інновацій в економічний розвиток.

У 1990–ті роки у зв'язку з поглибленням глобалізації було введено поняття «міжнародна економічна безпека», яке передбачало економічну стабільність системи міжнародних зв'язків. Це потребувало перегляду уявлень про інновації та інноваційну діяльність в окремо взятій країні.

На пострадянському просторі перші дослідження з проблем економічної безпеки були проведені в Російській Федерації. Узагальнені підходи зроблено російським економістом В.К. Сенчаговим, який визначає економічну безпеку як стійкий стан активного розвитку, коли економіка держави повинна забезпечити задоволення суспільних потреб населення, техніко–економічну незалежність та захист економічних інтересів в умовах глобалізації.

У той же час в сучасній економічній літературі практично відсутні роботи, в яких би досліджувалися інвестиційно–інноваційні відносини як інтегрована система економічного моделювання, орієнтована на постіндустріальні параметри, критерії та детермінанти. Крім того, негативно впливає на функціонування інвестиційно–інноваційної системи невизначеність та нечіткість окремих підходів до пізнання сфери інвестиційно–інноваційних відносин.

В Україні проголошено інноваційну модель розвитку економіки, оскільки, як стверджують дослідники, «інновації сьогодні – найбільш ефективний засіб технологічного розвитку підприємств, забезпечення сильних ринкових позицій, які ґрунтуються на суттєвих конкурентних перевагах, що дає змогу вийти із стану економічної депресії».

Реалізацію інноваційної моделі розвитку промисловості із зміцненням матеріально–технічної бази наукових установ, інституційним забезпеченням здійснення державної науково–технічної та інноваційної політики передбачено другим розділом Державної програми розвитку промисловості на 2003–2011 роки. Проте це завдання залишилося декларативним. Аналіз інноваційної політики у промисловості свідчить про такі її вади.

На сьогодні в Україні утворено більш як 1250 наукових установ і організацій, в яких працює майже 135 тис. осіб. Понад 50% таких установ і організацій є державними.

Загальний обсяг фінансування наукових досліджень і науково–технічних розробок постійно збільшується і становив у 2011 році 9591,3 млн. грн. (у тому числі за рахунок коштів державного бюджету – 3859,7 млн. грн.), проте темпи його збільшення відстають від темпів зростання валового внутрішнього продукту, наукоємність якого протягом 2000–2011 років знизилася з 1,16 до 0,73%.

Недостатній обсяг фінансування наукової і науково–технічної діяльності за рахунок коштів державного бюджету протягом останніх десяти років унеможливлює реалізацію державних цільових наукових і науково–технічних програм, на виконання яких спрямовується лише 6–7% загального обсягу фінансування наукової і науково–технічної діяльності. Обсяг приватних інвестицій у проведення наукових досліджень і науково–технічних розробок є незначним. Крім того, зменшилася кількість наукових досліджень і науково–технічних розробок, що проводяться науковими установами разом із навчальними закладами.

З огляду на це Кабінет Міністрів України схвалив Концепцію реформування системи фінансування та управління науковою і науково–технічною діяльністю, яку передбачається реалізувати протягом 2013–2017 років [11]. Мета концепції – підвищення ефективності використання коштів державного бюджету та реформування системи управління науковою і науково–технічною діяльністю. Реалізація концепції сприятиме залученню інвестицій у реалізацію наукових проектів державними науковими установами, оновленню основних засобів, закупівлі нового обладнання, збільшенню кількості наукових досліджень і науково–технічних розробок, у тому числі тих, що проводяться за рахунок грантів, а також державних лабораторій, що проводять наукові дослідження і науково–технічні розробки за пріоритетними напрямами розвитку науки і техніки.

Спостерігалося зменшення в 2011 році в машинобудівній галузі на 3,3% загальної кількості поданих заявок та на 4,3% отриманих охоронних документів на ОПІВ у порівнянні з 2007 роком, особливо кількості поданих заявок і отриманих патентів на промислові зразки (38,1% та 26,1% відповідно). Порівняно з попереднім роком кількість заявок на ОПІВ, поданих юридичними особами України у 2011 році до патентних відомств іноземних держав, зменшилася наполовину, а число закордонних патентів – на 46%. Усі ці показники так чи інше впливають на конкурентоспроможність машинобудівної інноваційної продукції.

В умовах переходу до інноваційної моделі економічного розвитку одним з основних чинників його реалізації є наявність фахівців–професіоналів у сфері управління інноваційним процесом на всіх рівнях господарської системи.

Державна політика має орієнтуватися на перевірені світовою практикою моделі, що функціонують у ринкових умовах, де особливу значимість має організація передачі наукових розробок із сфери одержання знань у виробництво, а досягається це за допомогою створення ринку об'єктів інтелектуальної власності та інноваційної інфраструктури. Остання має включати технопарки, бізнес–інкубатори, інноваційно–технологічні центри, центри трансферу технологій, консалтингові фірми, фінансові та інші структури.

Проте у вітчизняній економіці інтелектуальна власність ще не зайняла гідного положення і реалізується вельми неефективно. Машинобудівні підприємства не в повній мірі використовують результати інтелектуальної діяльності, внаслідок чого інноваційна активність виробничої сфери України залишається поки надто низькою. Більше того, практика свідчить, що як в цілому по країні, так і в окремих її регіонах деякі важливі показники мають тенденції до зниження.

Аналіз стану розвитку інноваційної діяльності в Україні дає змогу відзначити, що останніми роками близько 80% машинобудівних підприємств не займаються інноваційною діяльністю. Питома вага підприємств, що займалися інноваційною діяльністю, зменшилася з 18% у 2000 році до 16,4% у 2011 році. З них витрачали кошти: на дослідження і розробки – 3,4% (2000 рік – 4,6, 2005 рік – 3,2%), на придбання нових технологій – 1,0% (2005 рік – 1,1%).

Із загального обсягу витрат на інноваційну діяльність на дослідження і розробки у 2011 році витрачено всього 9,1% (2000 рік – 15,1%, 2005 рік – 10,6%), на придбання зовнішніх знань (нових технологій, у тому числі виключних майнових прав власності на винаходи, корисні моделі, промислові зразки, товарні знаки, які придбано у зв'язку з проведенням підприємством інновацій, інжинірингових, консалтингових послуг) – 3,0% (у 2005 році – 4,2%) [14].

Недостатня активність в Україні конкурентних переваг, які базуються на використанні високотехнологічних розробок, призводить до значної ризикованості капітальних вкладень у цю сферу, що гальмує відповідне спрямування грошових потоків. За розрахунками науковців, в Україні 75% інвестицій спрямовується в III уклад і тільки 20% і 4,5% – у IV і V технологічні уклади відповідно. В технологічній частині капітальних вкладень (технічне переозброєння і модернізація) теж домінує III технологічний уклад – 83%, і тільки 10% припадає на IV.

Це підтверджується такими даними: кількість машинобудівних підприємств, що впроваджували інновації, зменшилася з 14,8% у 2000 році до 11,5% у 2011 році, з них впроваджували нові технологічні процеси – 5,0% (у 2000 році – 4,1%), освоювали виробництво нових видів продукції – 5,5% (13,7), з них нових видів техніки – 1,7% (2,0%) [14].

Загалом у машинобудуванні України домінують виробництва третього та четвертого технологічних укладів (важке машинобудування, суднобудування), частка яких разом становить від 75 до 94%. П'ятий уклад (комп'ютеризація, інформатизація, сучасні галузі машинобудування і приладобудування, авіаційна та автомобільна промисловість) не перевищує 6–10%, шостий (наукоємне і високотехнологічне машинобудування) – 0,6–1% [7].

Цей факт також підтверджують оцінки авторитетних міжнародних експертів [1]. За їхніми оцінками, динаміка рейтингу української економіки в цілому є доволі низькою (табл. 2).

Аналіз засвідчує, що падіння рейтингу України обумовлене різким погіршенням у сфері макроекономічної стабільності (–26 пунктів). Вагоме місце в зазначеній динаміці посідає погіршення якості інституційного середовища (–14 пунктів). У результаті цього Україна увійшла в топ–10 країн із найгіршою ситуацією в галузі інституційного забезпечення економічного розвитку (134–те місце), макроекономічної стабільності (132–ге місце) та ефективності товарних ринків (129–те місце).

Стає очевидним, що основним чинником, який робить нашу країну неконкурентоспроможною в сьогоднішньому гло–

**Таблиця 2. Динаміка рейтингу української економіки [1]**

| Роки | 2000 | 2005 | 2006 | 2007 | 2008 | 2009 | 2010 | 2011 |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| Рейтинг конкурентоспроможності | 56 | 75 | 77 | 73 | 73 | 82 | 89 | 92 |

бальному світі, є сповільнення інноваційної діяльності. На думку українських вчених, пояснюється це як об'єктивною тенденцією до затухання інноваційних процесів без належної інвестиційної підтримки внаслідок використання науково-технологічних надбань попередніх років, так і суб'єктивним чинником – відмовою економічних суб'єктів від декларування (справжніх чи фіктивних) інноваційних продуктів, оскільки через відсутність інноваційних пільг це декларування має сенс лише для спеціалізованих структур на зразок технопарків. Слід також наголосити на тому, що значна частка інновацій, як і інвестицій, здійснювалася у галузях, які мають невисоку інноваційну спрямованість.

Це свідчить про відсутність формування у машинобудівному виробничому секторі передумов активізації інноваційної діяльності, реалізація яких залежатиме як від сприятливості макроекономічної кон'юнктури, так і від виваженості державної політики.

**Висновки**

Отже, відсутність ефективної інноваційної політики як у машинобудуванні, так і в промисловості України призводить до таких негативних наслідків:

– низькі обсяги фінансування інноваційної діяльності машинобудівних підприємств;

– неможливість концентрації фінансово-економічних та інтелектуальних ресурсів на перспективних напрямах інноваційного розвитку машинобудування;

– зниження рівня інноваційності підприємств;

– проблема матеріалізації інновацій;

– закріплення наздоганяючої моделі інноваційного розвитку машинобудування;

– відсутність контролю за придбанням нових технологічних досягнень;

– нерозвиненість інноваційної інфраструктури;

– низький рівень технологічної готовності промислових підприємств в Україні;

– неефективний розподіл машинобудівними підприємствами фінансових ресурсів, що спрямовуються на інноваційну діяльність.

**Список використаних джерел**

1. The Global Competitiveness Report 2010–2011. – World Economic Forum, 2012. – Електрон. ресурс: www.weforum.org.

2. Вальрас Л. Елементи чистої прикладної політичної економії. Теорія виробництва суспільного багатства / Л. Вальрас // [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: http://ecouniver.com/economik-rasdel/istekuz/134-yekonomicheskie-teorii-lozannskoj-shkoly-l-valras.html

3. Власюк О.С. Інноваційна стратегія українських реформ: стан та пріоритети / О.С. Власюк // Стратегічні пріоритети. – 2007. – №1(2). – С. 102–105.

4. Гальчинський А.С. Інноваційна стратегія українських реформ / А.С. Гальчинський, В.М. Геєць., А.К. Кінах., В.П. Семиноженко. – К.: Знання України, 2002. – 326 с.

5. Гражевська Н.І. Конкурентоспроможність національної економіки в контексті сучасної парадигми модернізації / Н.І. Гражевська // Теоретичні та прикладні питання економіки. – Вип. 25. – 2012. – С. 6–13.

6. Жаліло Я.А. Теорія та практика формування ефективної економічної стратегії держави: монографія / Я.А. Жаліло. – К.: НІСД, 2009. – 336 с.

7. Закон України Про пріоритетні напрями інноваційної діяльності в Україні / Відомості Верховної Ради України (ВВР), 2012, №19–20, ст. 166.

8. Кейнс Дж. Избранные произведения / Дж. Кейнс // М.: Экономика. – 1993.

9. Кондратьев Н.Д. Проблемы экономической динамики / Н.Д. Кондратьев // Отв. ред. Абалкин Л.И. – М.: Экономика. – 1989. – 526 с.

10. Маршалл А. Принципы политической экономии / А. Маршалл // [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: http://www.goodreferats.ru/referats/history_ec/01_21.php

11. Розпорядження КМУ від 08.10.2012 №780-р. «Про схвалення Концепції реформування системи фінансування та управління науковою і науково-технічною діяльністю». – Режим доступу: http://www.liga.zakon.net

12. Самуэльсон П.Э., Нордхаус В.Д. Экономика / П.Э. Самуэльсон, В.Д. Нордхаус // Пер. с англ. 18-е изд. – М.; СПб.; К.: ООО «И. Д. Вильямс», 2007. – 1360 с.

13. Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов / А. Смит // Экономика 2000 // [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: http://www.e2000.kyiv.org.

14. Статистичний збірник «Наукова та інноваційна діяльність в Україні за 2011 рік» / Статистика науки та інновацій // Держстат України. – 2012. – 173–275 с.

15. Сухоруков А.І. Антикризова політика розвинутих країн / А.І. Сухоруков // Економіка України. – 2004. – №8. – С. 16–27.

16. Твисс. Б. Управление научно-техническими нововведениями / Б. Твисс. Сокр. пер. с англ. ML: Экономика, 1989.

17. Хансен Э. Экономические циклы и инациональный доход / Р. Харрод, Э. Хансен // Пер.с англ. Под ред. А.Г. Худокормова. – М.: Экономика. – 429 с.

18. Шумпетер Й. Теория экономического развития / Й. Шумпетер // М.: Прогресс. – 1982. – 457 с.

*І.В. ГОЛОВКО,*
*к.е.н., старший аудитор АТ «Українські радіосистеми»*

# Утилітарність логарифмічного методу в детермінованому факторному аналізі інтегральних показників ефективності функціонування підприємства

*У статті розглянуті питання модифікації методів детермінованого факторного аналізу з метою дослідження інтегральних показників ефективності функціонування підприємства.*

***Ключові слова:*** *логарифм, методи, інструментарій, рентабельність, власний капітал, активи, мультиплікативність.*

*В статье рассмотрены вопросы модификации методов детерминированного факторного анализа с целью изучения интегральных показателей эффективности функционирования предприятия.*

***Ключевые слова:*** *логарифм, методы, инструментарий, рентабельность, собственный капитал, активы, мультипликативность.*

*In article consider the questions for modification of deterministic methods of factor analysis to examine integrated indicators of fhe effectiveness of enterprises activity.*

***Keywords:*** *log, methods, tools, profitability, equity, assets, multiplicative.*

***Постановка проблеми.*** Концептуальні основи будь–якого наукового напряму в найбільш концентрованому вигляді можуть бути виражені шляхом формулювання та ідентифікації її предмета і метода. Саме ці поняття можна розглядати як основні ідентифікаційні ознаки конкретної науки, які відмежовують її від інших наукових напрямів.

На сьогодні практично неможливо дефінітивно узагальнити прийоми і методи будь–якої науки як такі, що належать їй і однозначно, віднести той або інший метод наукового пізнання або практичний прийом до інструментарію лише одної окремої науки (одне з небагатьох виключень – метод подвійного запису в бухгалтерському обліку); у переважній більшості науково–практичних напрямків в економіці спостерігається взаємопроникнення наукових інструментаріїв.

Інструментарій економічного аналізу має в своєму арсеналі сукупність досить потужних як загальнонаукових, так й інваріантних у межах тієї чи іншої економічної науки методів квантифікаційного, кількісного, якісного та евристичного аналізу, які в процесі розвитку постійно ускладнюються.

Запорукою подальшого розвитку сучасного етапу економічного аналізу є створення нових або модифікація запозичених з математики та інших наук методів, які дозволяють визначити кількісний зв'язок факторів з аналізованим узагальненим показником.

***Аналіз досліджень та публікацій з проблеми.*** Різні теоретичні, методологічні та організаційні аспекти проблем розвитку і вдосконалення інструментарію економічного аналізу знайшли відображення у працях українських вчених В.Т. Долі [2], В.О. Подільської [6], Є.В. Мниха [5] та ін., російських вчених Н.К. Дружинина [3], В.В. Ковальова [4] 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 інструментарій економічного аналізу, не всі його аспекти в питаннях оцінки ефективності функціонування підприємства достатньо теоретично опрацьовані та відповідають вимогам активізації сучасної управлінської діяльності.

Мета статті. Маючи на меті не проводити детальну типологію інструментарію економічного аналізу, не розставляти акценти в дещо суперечливій предикативності системи індифікаційних ознак, методології і методики його визначення, а для того, щоб в подальшому чітко і послідовно формулювати власне розуміння категорійного апарату наукового і практичного інструментарію аналітика, пропонуємо власний підхід до прагматичної семантизації інструментарію прикладного економічного аналізу.

***Метою роботи*** є модифікація за допомогою теорії границь та нескінченних рядів логарифмічного методу детермінованого факторного аналізу з метою усунення обмежень в його застосуванні при визначенні інтегральних показників ефективності функціонування підприємства, що дозволяє спростити систему обчислень дати цілісну уяву взаємозв'язку впливу та їх кількісну оцінку.

***Виклад основного матеріалу.*** В сучасній літературі при вивченні теоретико–методологічних і методичних основ інструментарію економічного аналізу, як правило, приводять інтерпретацію існуючих залежностей з позицій поведінки системи, що описує деяке явище і яка кількісно характеризується сукупністю показників. Тут виокремлюють жорстко детерміновані і імовірнісні системи. Звісно, така інтерпретація має право на існування, але, з нашого погляду, вона є дескриптивною, а не прагматичною. Як свідчить практичне застосування інструментарію економічного аналізу, існують досить суттєві відмінності у методах вирішення задач, за до–

 © І.В. ГОЛОВКО, 2013

помогою яких описуються імовірнісні моделі з відомою функцією розподілу ймовірностей і моделей з невизначеною функцією розподілу (стохастичних).

Тому пропонуємо класифікувати типи залежностей, що піддаються дослідженню в процесі економічного аналізу як функціональні (визначені) і невизначені. Невизначені в свою чергу поділяти на імовірні і стохастичні.

Застосування конкретних прийомів факторного аналізу у випадку дослідження жорстко детермінованих моделей має набагато менше обмежень у порівнянні із імовірнісними і стохастичними моделями. Якщо побудовано економічно обґрунтовану детерміновану економіко–математичну модель, вона може бути проаналізована за допомогою будь–якого методу економічного аналізу, причому результати аналізу не будуть мати значимої розбіжності.

Імовірнісне моделювання має набагато більше обмежень, зокрема, від того, сукупність яких даних знаходиться або може бути сформована в інформаційному забезпеченні моделей, залежить можливість застосування того або іншого методу імовірнісного факторного аналізу. Тут досить істотним є інформаційне забезпечення процесу моделювання.

Стосовно стохастичних залежностей, то суттєві проблеми виникають з постановкою, економічним змістом стохастичних моделей та їх детермінованих аналогів, пошуків і алгоритмізації методів вирішення, їх збіжності, інформаційні проблеми побудови випадкових параметрів та реалізації функцій розподілу ймовірностей. Прикладами побудови і застосування таких моделей можуть бути моделі економічного планування, які описуються двоетапними стохастичними задачами та реалізуються за допомогою методів стохастичних квазіградієнтів, генератора псевдовипадкових чисел, методу статистичних випробувань (метод Монте–Карло) та імітаційного моделювання [9].

Загальне правило математики – вибирати найбільш простий і економічний шлях вирішення задачі – поширюється і на економічний аналіз фінансового стану підприємства. Але в практичному економіко–математичному аналізі досить часто для вирішення простої аналітичної задачі застосовують трудомісткий як за способом розрахунків, так і за економічною інтерпретацією отриманого результату новий економіко–математичний метод. Тут доречно процитувати Н.К. Дружиніна: «На практиці зустрічаються випадки, коли нескладного графіка або простої таблиці... достатньо для того щоб зробити необхідні висновки. В таких випадках використання більш складних математико–статичних методів уподібнилось би спробі різати хліб хірургічним скальпелем замість простого столового ножа» [3, с. 33].

У підтвердженні цього звернемося до логарифмічного методу. Розглядаючи вітчизняну і закордонну аналітичну практику в історичному аспекті (більш як за сорок років), слід зазначити, що за цей час нам не довелося зустріти конструктивної критики цього методу чи результатів отриманих при його застосуванні. Звісно, в літературних джерелах наводилися певні обмеження в застосуванні методу, особливо при факторних дослідженнях кратних моделей. Але логарифмічний метод є строго математично обґрунтованим, «обходить» проблему розподілу «нерозподіленого залишку», який «логарифмічно» розчиняється. Для статичної форми мультиплікативних моделей $y = x_1 \cdot x_2 \cdot \ldots \cdot x_n$ здійснюється перехід до динамічної адекватною апроксимацією добутку індексів

$$I_y = I_1 \cdot I_2 \cdot \ldots \cdot I_n,$$

де $I_i = \frac{x_i^1}{x_i^0}$, $x_i^0$, $x_i^1$ – відповідно базовий і фактичні значення фактора $i$.

Застосовуючи нескладні перетворення кількісний вплив ($\Theta y_i$) фактора і на зміну ($\Theta y$) узагальненого показника у можна записати формулою, яка і є розрахунковою схемою логарифмічного методу.

$$\Theta y_i = \Theta y \frac{\lg I_i}{\lg I_y}, \ \overline{i = 1, n}. \qquad (1)$$

Формула (1) являє собою логарифмічно–пропорційний розподіл за факторами, який може бути прирівняним до нормального.

Єдиний недолік методу при дослідженні мультиплікативних моделей полягає в тому, що у випадках коли $\Theta y = 0$ він не придатний для дослідження. Хоча такі випадки поодинокі, але ми пропонуємо усунути і цей недолік, що дозволить зняти будь–які обмеження у застосуванні логарифмічного методу факторного аналізу.

Нехай необхідно визначити кількісний вплив зміни факторів ($x_1, x_2, \ldots, x_n$) на зміну узагальненого показника, що досліджується – $y$. Тобто подати зміну узагальненого показника у вигляді

$$\Theta y = f(x_1 + \theta x_1, x_2 + \theta x_2, \ldots, x_n + \theta x_n) - f(x_1, x_2, \ldots, x_n)$$

або у вигляді $\Theta y = \sum_{i=1}^{n} f_{x_i}$ де $f_{x_i}$ – кількісний вплив фактору $x_i$ на узагальнений показник.

Розглянемо двофакторну модель $y = f(x_1, x_2)$. Тоді

$$\Theta f = f_{x_1} + f_{x_2} = \frac{\Theta f}{\lg \frac{f_1}{f_0}} \left(\lg \frac{x_1^1}{x_1^0} + \lg \frac{x_2^1}{x_2^0}\right). \qquad (2)$$

Зробимо деякі перетворення

$$f_{x_1} = \frac{\Theta f}{\lg \frac{f_1}{f_0}} \cdot \lg \frac{x_1^1}{x_1^0} = f_0 \cdot \frac{\frac{\Theta f}{f_0}}{\lg\left(1 + \frac{\Theta f}{f_0}\right)} \cdot \lg \frac{x_1^1}{x_1^0}.$$

Позначимо $\theta f = \frac{\Theta f}{f}$, тоді

$$f_{x_x} = f_0 \cdot \frac{\theta f}{\lg(1 + \theta f)} \cdot \lg \frac{x_1^1}{x_1^0} = f_0 \left[\frac{\lg(1 + \theta f}{f}\right]^{-1} \cdot \lg \frac{x_1^1}{x_1^0}.$$

Розглянемо функцію $\psi(\theta f) = \frac{\lg(1+\theta f))}{\theta f}$. Вона є визначеною для всіх $\theta f \rangle -1$, а $\lim\limits_{\theta f \to 0} \frac{\lg(1+\theta f)}{\theta f} = 1$. Розкладемо функцію $\lg(1-\theta f)$ в ряд Тейлора. Тоді

$$\frac{\lg(1+\theta f)}{\theta f} = 1 - \frac{\theta f}{2} + \frac{(\theta f)^2}{3} - \frac{(\theta f)^3}{4} + \cdots$$

За допомогою функції $\psi(\theta f)$ формулу (2) можна записати

$$\Theta f = f_{x_1} + f_{x_2} = \frac{f_0}{\psi(\theta f)}\left(\lg\frac{x_1^1}{x_1^0} + \lg\frac{x_2^1}{x_2^0}\right).$$

Для функції трьох змінних

$$\Theta f = f_{x_1} + f_{x_2} + f_{x_3} = \frac{f_0}{\psi(\theta f)}\left(\lg\frac{x_1^1}{x_1^0} + \lg\frac{x_2^1}{x_2^0} + \lg\frac{x_3^1}{x_3^0}\right).$$

Зробимо заміну $\theta x_1 = \frac{\Theta x_1}{x_1}, \theta x_2 = \frac{\Theta x_2}{x_2}, \theta x_3 = \frac{\Theta x_3}{x_3}$. Тоді для двофакторної моделі

$$\Theta f = f_{x_1} + f_{x_2} = [\psi(\theta f)]^{-1}\left[\psi(\theta x_1)x_2^0\theta x_1 + \psi(\theta x_2)x_1^0\theta x_1\right],$$

для трифакторної

$$\Theta f = f_{x_1} + f_{x_2} + f_{x_3} = [\psi(\theta f)]^{-1}\left[\psi(\theta x_1)x_2^0x_3^0\theta x_1 + \right.$$
$$\left. + \psi(\theta x_2)x_1^0x_3^0\theta x_1 + \psi(\theta x_3)x_1^0x_2^0\theta x_3\right],$$

Аналогічно для n– факторної моделі

$$\Theta f = \sum_{i=1}^{n} f_{x_i} = [\psi(\theta f)]^{-1}\left[\sum_{i=1}^{n}\psi(\theta x_i)\cdot\theta x_i \cdot \prod_{j=1}^{i-1} x_j^0 \cdot \prod_{j=i+1}^{n} x_j^0\right]. \quad (3)$$

Таким чином, отримана рекурентна формула не має обмежень в застосуванні і може бути використана у факторному аналізі будь–яких мультиплікативних моделей.

Аналогічно (з деякими застереженнями) можна вивести робочі формули для деяких кратних моделей, а також і для інтегрального методу. Але, на нашу думку, логарифмічний метод для аналізу мультиплікативних залежностей, до яких певними перетвореннями можна звести кратні моделі і якими здебільшого описуються моделі економічного зростання, є кращий, тому що при застосуванні інтегрального методу необхідно дотриманням таких умов, як неперервності підінтегральної функції, де аргументом є економічний фактор (чого в економіці майже не зустрічається, оскільки більшість показників змінюються дискретно), зміна функції між початковою і кінцевою точками елементарного періоду за певною прямою, постійність зміни факторів, незалежність факторів, великий обсяг обчислень, що потребує застосування комп'ютера, а звідси відповідного алгоритмічного і програмного забезпечення. Крім того, в економічних дослідженнях часто необхідно проводити аналіз не абсолютних, а відносних показників, а перехід від абсолютних показників до відносних – це операція за математичним змістом близька до логарифмування.

Дійсно

$$\Theta f \approx \lg\frac{f_1}{f_0}.$$

З погляду алгоритмізації обчислювальних процедур формули логарифмічного методу мають найменшу кількість обчислень, більш прості і зручні в користуванні. При цьому різниця в результатах обчислень, отриманих іншими методами, незначна, не більше допустимої похибки і має лише теоретичне значення.

Крім того, застосування логарифмічного методу дозволяє паралельно вирішити проблему несиметричних розподілів. Це розподіли, які не є ні симетричними, ні нормальними, оскільки значення даних на одній стороні кривої затухають швидше, ніж на другій. При проведенні економічного аналізу фінансового стану асиметрію можна зустріти досить часто (наприклад обсяг продажів, величина активів).

Одна з проблем, пов'язаних з асиметрією даних, полягає в тому, що багато із найбільш поширених економіко–статистичних методів потребує якнайменше наближеного нормального розподілу даних. Застосування цих методів до несиметричних розподілів призводить до наближених або невірних результатів. Навіть коли результати отримані в основному коректні, існує ймовірність зменшення ефективності економічного аналізу, оскільки не забезпечується найкраще використання всієї інформації, яка знаходиться в масивах даних.

Один із способів вирішення проблеми асиметрії полягає в застосуванні такого перетворення, яке трансформує несиметричний розподіл у квазісиметричний або симетричний. Перетворення полягає в заміні кожного значення масиву інформації іншим числом (наприклад, логарифмом цього значення) з метою спростити економічний аналіз. Найбільш поширеним типом перетворення даних в економічному, статистичному аналізі, економіці і бізнесі є логарифмування. Логарифмування часто перетворює скошені (асиметричні) масиви даних у симетричні, оскільки проходить розтягування шкали близько нуля, що, своєю чергою, призводить до розподілу малих значень, згрупованих разом. У той же час логарифмування збирає (стягує) разом великі значення, які розподілені на правому (додатному) кінці шкали.

Алгоритм модифікованого логарифмічного методу для проведення факторного аналізу мультиплікативних моделей був нами запрограмований, верифікований і реалізований у середовищі Visual Basic for Application для Microsoft Excel. Текст програмних модулів наведений [1].

Незважаючи на істотну умовність застосування в мікроекономічному аналізі імовірнісних і стохастичних моделей, вони досить поширені, оскільки за їхньою допомогою можна прогнозувати динаміку основних показників, розробляти науково обґрунтовані нормативи, ідентифікувати найбільш значимі

фактори. Багато економіко–математичних методів базуються на понятті нормального закону розподілу. Це обумовлено такими причинами. По–перше, виявляється, що при експериментах і спостереженнях багато випадкових величин мають розподіл, близький до нормального. По–друге, навіть якщо розподіл деякої випадкової величини не є нормальним, його можна певними перетвореннями звести до близького до нормального (квазінормального, як це було при застосуванні логарифмічного методу) або нормального. По–третє, нормальний розподіл може служити апроксимацією для інших розподілів (наприклад, біноміального).

Звісно, фінансовий стан підприємства є результатом взаємодії всіх елементів системи фінансових відносин, але основні ресурси, які задіяні в генеруванні кінцевого фінансового результату, можливо охарактеризувати такими показниками: активи, чисті активи, позиковий капітал, власний капітал. Тому одними з пріоритетних напрямів в оцінці фінансового стану підприємства є оцінка динаміки складу і структури активів, їхній стан і рух, а також оцінка динаміки складу і структури власного і позикового капіталу.

У загальному випадку фінансовий стан, результативність, економічна доцільність і ефективність функціонування підприємства характеризуються показниками економічного ефекту і економічної ефективності.

В економічному аналізі для оцінки фінансового стану підприємств використовують, як правило, показники рентабельності, які є показниками економічної ефективності.

У прикладних економічних науках розрізняють дві групи показників рентабельності як відносних показників, в яких прибуток зіставляється з деякою базою, яка характеризує підприємство або з «ресурсного» боку, або з боку сукупного доходу. Від цього і, враховуючи зацікавленість користувача, вибір коефіцієнтів для оцінки фінансового стану залежить від алгоритму, точніше від того показника ефекту, який застосовується в розрахунках.

Як справедливо відмічалося [7, с. 256–263], найважливішою проблемою сьогодення при проведення економічного аналізу за допомогою показників рентабельності є те, що в економічній літературі і нормативних документах пропонується велика кількість методик визначення рентабельності діяльності окремих підприємств та їх сукупності за кваліфікаційними ознаками, а також регіонів і держави в цілому, в яких основною відмінністю є різний перелік прибутків за якими визначається рентабельність і показників по відношенню до яких вони розраховуються.

У світовій економічний практиці відомі різні інтерпретації показників, але при дослідженні фінансового стану підприємства основними є показники ефективності використання активів, власного і позикового капіталу.

У доробках вітчизняних науковців, зокрема в [7, с. 261], пропонується економічне оцінювання окремих сторін фінансового стану підприємства здійснювати за 16 показниками рентабельності, в деяких роботах зарубіжних авторів стверджується достатність аналізу тільки за вісьмома показниками рентабельності, які є найбільш суттєвими в умовах ринкової економіки [4].

Особливістю побудови будь–якого відносного показника, до яких і відносяться коефіцієнти рентабельності, полягає в ідентифікації відповідних один одному компонентів цього показника, тобто чисельника і знаменника. Ми ідентифікували знаменник дробу як показник величини інвестицій (капіталу), а чисельник – як чистий прибуток.

Як свідчить вивчення досвіду роботи в сфері економічного аналізу фінансового стану підприємства, на практиці питання рентабельності частіше вивчаються за допомогою багатофакторних функціональних моделей. При цьому найбільше поширення отримали мультиплікативні моделі.

У загальному вигляді такі функціональні багатофакторні мультиплікативні моделі можна формалізувати і записати як суперпозицію функцій, які отримані за допомогою одного з прийомів моделювання «розширення факторної системи»

$$z^t = f\left[\varphi\left(x_1^t, x_2^t\right), \varphi\left(x_2^t, x_3^t\right), \cdots, \varphi\left(x_{n-1}^t, x_n^t\right)\right],$$

$$z^t = f\left(y_1^t, y_2^t, \cdots, y_n^t\right), \tag{4}$$

$$z^0 = f\left[\varphi\left(x_1^0, x_2^0\right), \varphi\left(x_2^0, x_3^0\right), \cdots, \varphi\left(x_{n-1}^0, x_n^0\right)\right], \tag{5}$$

$$z^1 = f\left[\varphi\left(x_1^1, x_2^1\right), \varphi\left(x_2^1, x_3^1\right), \cdots, \varphi\left(x_{n-1}^1, x_n^1\right)\right],$$

$$\vdots$$

$$z^t = f\left[\varphi\left(x_1^t, x_2^t\right), \varphi\left(x_2^t, x_3^t\right), \cdots, \varphi\left(x_{n-1}^t, x_n^t\right)\right], \tag{6}$$

$$\vdots$$

$$z^T = f\left[\varphi\left(x_1^T, x_2^T\right), \varphi\left(x_2^T, x_3^T\right), \cdots, \varphi\left(x_{n-1}^T, x_n^T\right)\right], \tag{7}$$

де $t$ – періоди, $T$ – їх кількість; $z^t$ – узагальнений показник, $z^t = f\left(y_1^t, y_2^t, \cdots, y_n^t\right)$ – мультиплікативна функція $n$ – змінних (як правило, $z^t = \left(y_1^t \cdot y_2^t \cdot \cdots \cdot y_n^t\right)$ $(t = \overline{0,T})$); $y = \varphi\left(x_j^t, x_{j+1}^t\right)$ – кратна функція двох змінних (як правило, $y_j = x_j^t / x_{j+1}^t$), $j$ – номер показника ($j = \overline{1,n}$),($t = \overline{0,T}$)).

Побудова мультиплікативних моделей може здійснюватися теоретико–евристичним шляхом на основі дослідження сутності узагальненого показника. Але, узагальнюючи накоплений досвід застосування мультиплікативних моделей в економічному аналізі, з метою проведення ефективного кількісного і якісного аналізу, сформулюємо загальні принципи і формальні правила побудови багатофакторних мультиплікативних моделей:

1. Мультиплікативна модель має бути економічно обґрунтована, тобто місце фактора в моделі має відповідати його економічній ролі у формуванні результативного показника.

2. Мультиплікативні моделі доцільно будувати із двофакторної повної моделі шляхом послідовного розчленуванням на складові фактори, між якими існує (теоретично доведена на основі аксіоматичного підходу) прямо– або обернено

пропорціональна залежність і наявність зв'язку «причина – наслідок».

3. Мультиплікативна модель має бути такою, щоб фактори можна було укрупнювати і зліва направо, і справа вліво, а добуток двох будь–яких факторів, що знаходяться поряд, був би економічно зрозумілим фактором більш високого порядку.

4. Вирішення задач, за допомогою яких описуються мультиплікативні моделі, доцільно і ефективно проводити логарифмічним методом.

Розглянемо економічний аналіз показника рентабельність власного капіталу:

$$z^t = \frac{x_1^t}{x_6^t} = \frac{x_1^t}{x_2^t} \cdot \frac{x_2^t}{x_3^t} \cdot \frac{x_3^t}{x_4^t} \cdot \frac{x_4^t}{x_5^t} \cdot \frac{x_5^t}{x_6^t}, \qquad (8)$$

де $z^t$ – рентабельність власного капіталу $(x_1^t/x_6^t)$ в періоді $t(t=\overline{O,T})$; $x_1^t$ – чистий прибуток; $x_2^t$ – виручка від продажів; $x_3^t$ – загальна сума доходів; $x_4^t$ – загальна сума витрат; $x_5^t$ – позиковий капітал; $x_6^t$ – власний капітал.

Таким чином, рентабельність власного капіталу і кількісний вплив на зміну її величини зміни таких показників, як рентабельність продажів $(x_1^t/x_2^t)$, частки виручки від продажів у загальній сумі доходів $(x_2^t/x_3^t)$, частки доходів на 1 ум. од. витрат підприємства $(x_3^t/x_4^t)$, частки доходів на 1 ум. од. позикового капіталу $(x_4^t/x_5^t)$, співвідношення позикового і власного капіталу (ліверідж або фінансовий важіль – $(x_5^t/x_6^t)$), можуть бути обчислені одним із методів факторного аналізу.

Для детального дослідження впливу показників стійкості на ефективність використання активів підприємства візьмемо за основу показник «рентабельність чистих активів». Величина цього показника, по суті, дорівнює рентабельності реального власного капіталу, але при формалізації в мультиплікативних моделях використовуються незалежні фактори, які можуть бути іншими, наприклад: рентабельність продажів, оборотність запозиченого капіталу і коефіцієнт фінансової заборгованості. Динаміка і абсолютне значення рентабельності чистих активів характеризують стійкість фінансового стану підприємства, а для акціонерних товариств є одним з основних показників їх діяльності. Проведемо наступне моделювання з наступним кількісним аналізом показника рентабельності чистих активів (власного капіталу):

$$z^t = \frac{x_1^t}{x_8^t} = \frac{x_1^t}{x_2^t} \cdot \frac{x_2^t}{x_3^t} \cdot \frac{x_3^t}{x_4^t} \cdot \frac{x_4^t}{x_5^t} \cdot \frac{x_5^t}{x_6^t} \cdot \frac{x_6^t}{x_7^t} \cdot \frac{x_7^t}{x_8^t}, \qquad (9)$$

де $z^t$ – рентабельність чистих активів $(x_1^t/x_8^t)$ в періоді $t(t=\overline{O,T})$; $x_1^t$ – чистий прибуток; $x_2^t$ – виручка від продажів; $x_3^t$ – оборотні активи; $x_4^t$ – короткострокові зобов'язання; $x_5^t$ – дебіторська заборгованість; $x_6^t$ – кредиторська заборгованість; $x_7^t$ – позиковий капітал; $x_8^t$ – чисті активи.

Таким чином, отримали семифакторну мультиплікативну модель. Якісний аналіз впливу зміни факторів на зміну величини рентабельності чистих активів дає змогу визначити вплив таких показників:

– рентабельності продажу ($x_1^t/x_2^t$ – даний коефіцієнт характеризує ефективність продажу підприємства і залежність від її цінової політики і показника обсягу продажу);

– оборотність оборотних активів ($x_2^t/x_3^t$ – характеризує ефективність використання оборотних активів і показує кількість оборотів, які здійснюються оборотним капіталом протягом періоду в процесі виробничої, збутової і заготівельної діяльності);

– коефіцієнт поточної ліквідності ($x_3^t/x_4^t$ – характеризує платоспроможність організації за умови реалізації всіх запасів і повернення дебіторської заборгованості);

– відношення короткострокових зобов'язань підприємства до дебіторської заборгованості ($x_4^t/x_5^t$ – характеризує ступінь покриття короткострокових зобов'язань підприємства дебіторською заборгованістю, тобто за його значенням і динаміці можливо дати оцінку фінансовій стійкості організації);

– відношення кредиторської заборгованості до дебіторської ($x_5^t/x_6^t$характеризує залежність організації від кредиторів і дебіторів. Може застосовуватися для оцінки захищеності підприємства від інфляції: чим менший показник тим, тим ступінь захисту більша);

– відношення кредиторської заборгованості підприємства до позикового капіталу ($x_6^t/x_7^t$ – характеризує структуру пасивів);

– відношення позикового капіталу до чистих активів ($x_7^t/x_8^t$ – узагальнений показник фінансової стійкості).

Таким чином, реалізація моделі і статистичний аналіз динаміки зміни результатів дозволяє охарактеризувати як ступінь використання активів, так ступінь її фінансової стійкості.

При проведенні формалізації і моделюванні залежності узагальненого фактору рентабельності активів в моделі (9) можна додатково розглянути такі показники, як частку заборгованості в чистих оборотних активах, частку чистих оборотних активів у чистих активах підприємства, частку чистих активів в активах підприємства та ін.

При проведенні економічного аналізу впливу зміни факторів на зміну величини рентабельності позикового капіталу крім факторів, наведених в (9), доцільно розглядати такі показники, як: частка дебіторської заборгованості в чистих активах підприємства, коефіцієнт покриття чистими активами позикового капіталу.

Таким чином застосування факторного структурно–динамічного аналізу рентабельності активів, власного і позикового капіталу дає можливість застосувати інструментарій економічного аналізу, якісно дослідити причини відхилень і оцінити перспективи розвитку фінансового стану підприємства. Як показує практика, при застосуванні і реалізації багатофакторних функціональних моделей та методів економічного аналізу в цілому доцільно використовувати програмне забезпечення модифікованого інтегрального методу [1] в поєднанні з ППП STADIA, СИГАМД, ОЛІМП: СтатЕксперт, STATISTIKA, SPSS, MATHCAD, MATHLAB, MAPLE, STATGRAPHICS, LINDO, EXCEL та ін. Але при цьому для якісного економічного аналізу

необхідно, щоб інформаційною базою аналізу були релятивні і репрезентативні часові ряди, а при побудові багатофакторних мультиплікативних моделей виконувалися всіх необхідні вимоги до побудови таких моделей.

При проведенні економічного аналізу динаміки основних показників можлива певна уніфікація аналітичних процедур, оскільки, по–перше, найбільш значимі показники інваріантні по відношенню до підприємств різних типів і тому їх легше ідентифікувати і, по–друге, нескладно обґрунтувати елементарні співвідношення між темпами їх зміни, відслідковуючи такі, які є більш інформативними по відношенню до фінансового стану і загальних тенденцій у розвитку підприємства.

На практиці, безумовно, можливі і відхилення від цієї ідеальної залежності, наприклад при реконструкції та модернізації діючих виробництв, освоєння нових технологій та ін., що завжди супроводжується значними вкладеннями фінансових ресурсів, які здебільшого не приносять миттєвої вигоди, але в перспективі можуть окупитися з лишком.

При проведенні аналізу підприємств різного типу в економічній і обліково–аналітичній практиці економічно розвинутих країн крім темпових показників застосовують й інші узагальнюючі показники [8].

Це передовсім відноситься до видів економічної діяльності, що динамічно розвиваються, а саме інноваційна і інвестиційна діяльність, менеджмент, інформатизація, технологічний розвиток України та інші.

Крім цього, в умовах ринкової економіки всі суб'єкти – власники, (акціонери), інвестори, банки, біржі, постачальники, покупці, замовники, страхові компанії, рекламні агентства – суттєво зацікавлені в комплексній, однозначній, повній та достовірній оцінці конкурентоспроможності і надійності своїх партнерів.

Комплексна оцінка являє собою системне аналітичне дослідження, в процесі якого, на основі сукупного розгляду раніше виокремлених аспектів діяльності підприємства, дається загальна характеристика ефективності фінансової діяльності з метою оперативного і найбільш достовірного визначення учасниками ринку кредитоспроможності, фінансової стійкості, ступеня внутрішнього ризику, який пов'язаний безпосередньо з роботою підприємства, і оцінки підприємства як потенційного партнера в ділових стосунках.

У «Методичних рекомендаціях щодо виявлення ознак неплатоспроможності підприємства та ознак дій з приховування банкрутства, фіктивного банкрутства чи доведення до банкрутства» Міністерства економіки України від 26.10.2010 №1361 і розпорядженням Кабінету Міністрів України від 01.04.2004 за №208–р «Про схвалення Концепції створення системи рейтингової оцінки регіонів, галузей національної економіки, суб'єктів господарювання» визначено основні засади створення системи рейтингової оцінки регіонів, галузей національної економіки, суб'єктів господарювання з урахуванням досвіду міжнародних рейтингових агентств, результати роботи яких використовуються інвесторами на міжнародних фінансових ринках і дають змогу визначати інвестиційну привабливість її об'єктів.

Розглядаючи вітчизняну аналітичну практику в історичному аспекті, необхідно зазначити, що деякі питання і методи рейтингового оцінювання фінансово–господарської діяльності підприємств досліджувалися і розроблялися ще за радянських часів. Тоді рейтингове оцінювання мало назву «підведення підсумків соціалістичного змагання», але це не змінює сутності математичних розрахунків інтегральних (агрегованих показників).

На нашу думку, яка ґрунтується на аналізі літературних джерел, на сьогодні ще не існує таких методів розрахунку комплексних інтегральних фінансово–економічних показників, які б повністю задовольняли всім вимогам методології, відповідали економічній дійсності та компенсували всі витрати на збирання і обробку економічної інформації.

У світовій практиці при визначенні комплексної (рейтингової) оцінки фінансового стану і зокрема кредитоспроможності підприємства найбільш поширеними є методи, що ґрунтуються на системі фінансових коефіцієнтів, аналізі грошових потоків, аналізі ділового ризику [4].

У сучасній економічній літературі та нормативно–законодавчих актах, які регулюють аналітичну практику, відсутній єдиний методичний підхід до побудови системи показників, які комплексно характеризують результати діяльності підприємства. Багатоваріантність систем показників, що застосовуються на практиці, обумовлена, як вказувалося раніше, різною метою і завданнями суб'єктів і об'єктів комплексної оцінки діяльності підприємств.

З метою подальшого проведення факторного аналізу найбільш вдалим критерієм комплексної оцінки ефективності діяльності підприємства, на нашу думку, може бути коефіцієнт стійкості економічного зростання [1], адаптований до національних стандартів звітності, який характеризує частку реінвестованого у виробництво чистого прибутку у власному капіталі і визначається за формулою:

$$K_{СЕР} = \frac{ЧП_Р}{ВК} = \frac{ЧП_Р}{ЧП} \times \frac{ЧП}{В} \times \frac{В}{ВОК} \times \frac{ВОК}{ОА} \times \frac{ОА}{КЗ} \times \frac{КЗ}{К} \times \frac{К}{ВК},$$

де $ЧП_Р$ – чистий прибуток, реінвестований у прибуток; *ВК* – власний капітал; *ЧП* – чистий прибуток; *В* – виручка від продажу; *ВОК* – власний оборотний капітал; *ОА* – оборотні активи; *КЗ* – короткострокові зобов'язання; *К* – сукупний капітал.

**Висновки**

Таким чином, при застосуванні даного критерію можна провести аналіз кількісного впливу на показник економічного зростання таких факторів: характеру інвестиційної і дивідендної політики (питома вага чистого прибутку, реінвестованого у виробництво в її загальній сумі); ступеню ефективності поточних витрат на виробництво і реалізацію продукції (рентабельність продажів); ступеню ефективності використання оборотних активів (забезпеченість оборотних активів власним оборотним капіталом); раціональності

структури капіталу (питома вага короткострокових зобов'язань у капіталі); рівня платоспроможності (коефіцієнт поточної ліквідності); ступеню ефективності залучення і використання в обороті позикового капіталу (коефіцієнт фінансової залежності).

Не применшуючи значущості результатів наукових досліджень вчених–економістів у побудові єдиного узагальненого показника, ми поділяємо позицію тих авторів, які пропонують при визначенні інтегральної оцінки використовувати не один інтегральний показник, а певну систему показників. Застосування такого системного підходу при визначенні комплексної оцінки іманентно її цілям і задачам, але це тема подальших наукових досліджень.

**Список використаних джерел**

1. Головко І.В. Економічний аналіз фінансового стану підприємства: автореф. дис. к.е.н.: 08.00.09 / І.В. Головко; Київський національний університет ім. Т. Шевченка. – Київ, 2010. – 23 с.

2. Доля В.Т. Экономический анализ: теория и практические методики: уч. пособие / В.Т. Доля – К.: Кондор, 2003. – 208 с.

3. Дружинин Н.К. Некоторые замечания о корреляции в экономических исследованиях / Дружинин Н.К. // Вестник статистики. – 1979. – №8. – С. 31–43.

4. Ковалев В.В. Финансовый анализ: методы и процедуры / Ковалев В.В. – М.: Финансы и статистика, 2002. – 560 с.

5. Мних Є.В. Економічний аналіз: підруч. для студ. вищ. навч. закл. / Є.В. Мних. – К.: Центр навчальної літератури, 2012. – 412 с.

6. Подільська В.О. Фінансовий аналіз: навч. посіб. / В.О. Подольська, О.В. Яріш. – К.: Цент навчальної літератури, 2007. – 488 с.

7. Цал–Цалко Ю.С. Методологія статистичного аналізу фінансового стану суб'єктів господарювання: дис. доктора ек. наук: 08.03.01 / Ю.С. Цал–Цалко. – К., 2005. – 504 с.

8. Шморгун Н.П. Фінансовий аналіз [навч. посібник] / Шморгун Н.П., Головко І.В. – К.: ЦНЛ, 2006. – 528 с.

9. Ястремский А.И. Стохастические модели математической экономики / А.И. Ястремский. – К.: Вища школа, 1983. – 127 с.

*УДК 339.137.2:631.11*

*А.О. ЛЕВИЦЬКА,*
*здобувач, Вінницький торговельно–економічний інститут Київського національного торгівельно–економічного університету*

# Визначення категорії «конкурентоспроможність підприємства» як цільової функції його розвитку

*У статті виконано критичний аналіз відомих визначень конкурентоспроможності підприємства щодо її відношення до загальної мети розвитку організації. Аналіз містить велику кількість різноманітних визначень дефініції «конкурентоспроможність». Автором запропоновано удосконалене визначення конкурентоспроможності підприємства. Це оцінена за науково обґрунтованою методикою інтегральна характеристика цільових проекцій розвитку підприємства, що визначають його переваги над конкурентами на обраних сегментах ринку, досягнутих без шкоди оточуючих. Конкурентоспроможність підприємства визначається конкурентоспроможністю його конкретних товарів і/або послуг, виробничим та трудовим потенціалом, ефективністю системи управління та вимірюється визначеними ключовими показниками (індикаторами), які адекватно характеризують його стан і динаміку та використовуються для прийняття управлінських рішень менеджерами підприємства щодо підвищення рівня конкурентоспроможності. Стаття містить аналіз відомих визначень конкурентоспроможності підприємства щодо її відношення до загальної мети розвитку організації. Виконаний аналіз та удосконалення визначення дефініції «конкурентоспроможність підприємства» дозволить використати одержані результати для подальшого формування системи моніторингу показників підвищення рівня конкурентоспроможності підприємства.*

***Ключові слова:*** *конкурентоспроможність, цільові проекції, цільова функція, конкурентоспроможність підприємства, індикатори, система моніторингу показників.*

*В статье выполнен критический анализ известных определений конкурентоспособности предприятия по ее отношению к общей цели развития организации. Анализ содержит большое количество разнообразных определений дефиниции «конкурентоспособность». Автором предложено усовершенствованное определение конкурентоспособности предприятия. Это измеренная по научно обоснованной методике интегральная характеристика целевых проекций развития предприятия, которые определяют его преимущества над конкурентами на выбранных сегментах рынка, достигнутых без ущерба окружающим. Конкурентоспособность предприятия определяется конкурентоспособностью его конкретных товаров и/или услуг, производственным и трудовым потенциалом, эффективностью системы управления и измеряется определенными ключевыми показателями (индикаторами), которые адекватно характеризуют его состояние и динамику и используются для принятия управленческих решений менеджерами предприятия для повышения*

 *© А.О. ЛЕВИЦЬКА, 2013*

*уровня конкурентоспособности. Выполненный анализ и усовершенствование определения дефиниции «конкурентоспособность предприятия» позволит использовать полученные результаты для дальнейшего формирования системы мониторинга показателей повышения уровня конкурентоспособности предприятия.*

***Ключевые слова:*** *конкурентоспособность, целевые проекции, целевая функция, конкурентоспособность предприятия, индикаторы, система мониторинга показателей.*

*The author has performed a critical analysis of the known definitions of competitiveness on its relation to the overall goals of the organization. The analysis contains a large number of different definitions of «competitiveness.» The author has proposed to improved definitions of enterprise competitiveness. It is evaluated scientifically sound method of integral characteristic of target projections of the enterprise. They determine its advantages over competitors in our chosen market segments. These benefits must be achieved without compromising the others. Competitiveness of enterprise is determined by competitiveness of its specific products and/or services, production and employment potential, performance management system. It is measuring by certain indicators. These indicators characterize adequately the state and dynamics of the enterprise. Managers use key performance indicators for management decisions to enhance competitiveness. The article contains analysis of the known definitions of competitiveness and its connection with the goals of the enterprise. The study – an analysis of the definition of «competitiveness» and forming author's vision. Result will be used for the formation of a system of monitoring indicators enhance the competitiveness of enterprises.*

***Keywords:*** *competitiveness, targeted projection, objective function, indicators, monitoring performance system.*

***Постановка проблеми.*** Різноманітність наукових поглядів у вивченні поняття «конкурентоспроможність підприємства» обумовлена етапами розвитку ринкового середовища, технологічними процесами виробництва товарів та надання послуг, різноманітними підходами діагностики господарської діяльності підприємства та його позиціонування на ринку. Різні наукові школи давали своє розуміння категорії «конкурентоспроможність підприємства».

У сучасній економіці для того, щоб створити конкурентоспроможне підприємство, треба не просто модернізувати виробництво і управління, а й чітко знати, для чого це робиться, яка мета має бути досягнута. Головним при цьому має бути одне: уміння визначити, швидко і ефективно використовувати в конкурентній боротьбі свої порівняльні переваги. Всі зусилля необхідно спрямувати на розвиток тих сторін, які вигідно відрізняють вас від потенційних або реальних конкурентів [1]. Такий підхід російського науковця Т.Г. Філософової не тільки підтверджує актуальність безперервного дослідження процесів досягнення високого рівня конкурентоспроможності підприємствами, а й свідчить про те, що сутність конкурентоспроможності має бути пов'язана з цілями його розвитку та механізмами управління конкурентоспроможності. Один із найбільш авторитетних теоретиків та практиків дослідження конкуренції та конкурентоспроможності М. Портер взагалі визначає стратегію конкуренції розвитку підприємства [2]. Чітке розуміння сутності категорії дозволить обґрунтовано вибрати методи та сформувати моделі щодо підвищення конкурентоспроможності підприємства визначеної галузі.

***Аналіз досліджень та публікацій з проблеми*** показав, що проблеми конкуренції та конкурентоспроможності досліджено у багатьох роботах як зарубіжних, так і українських учених. Значний внесок у дослідження понять «конкурентоспроможність» та «конкурентоспроможність підприємства» зробили М. Портер, К. Штайльманн, Ж. Кендрік, Т. Негл, Р. Холден, А. Томпсон, А. Дж. Стрікленд, В. Барінов, А. Блінов, А. Захаров, Л. Калашнікова, Т. Філософова, Х. Фасхієв, Р. Фатхутдінов тощо. Серед українських вчених можна виділити роботи О. Гудзинського, Н. Тарнавської, Д. Черваньова та інших. Різноманітність методологічних підходів до визначення конкурентоспроможності підприємства не дозволяє встановити сутність цього поняття, елементів, що складають його зміст та необхідні для розробки методів оцінки конкурентоспроможності підприємства, прийняття управлінських рішень щодо удосконалення бізнес–процесів для підвищення конкурентоспроможності.

***Метою статті*** є дослідження різних підходів до трактування категорії конкурентоспроможності підприємства та формування визначення конкурентоспроможності як цільової функції розвитку підприємства.

***Виклад основного матеріалу.*** Порівняльний аналіз відомих визначень поняття «конкурентоспроможність підприємства» дозволяє зробити такі висновки.

Усю сукупність визначень можна поділити на такі групи:

1. Загальні визначення конкурентоспроможності як боротьби, процесу, механізму, рівня потенціалу тощо.
2. Визначення, що характеризують внутрішню та зовнішню діяльність фірми.
3. Визначення, що базуються тільки на товарній складовій.
4. Комплексне визначення конкурентоспроможності.

Конкурентоспроможність – це порівняльна категорія, тобто має застосовуватися математичний апарат оцінки і ранжирування порівнюваних об'єктів. Крім того, визначення конкурентоспроможності повинно встановлювати склад елементів її змісту для подальшого розуміння визначення індикативних показників. Головне завдання менеджера – управління конкурентоспроможністю. Вимірювання конкурентоспроможності підприємств створює можливість моделювати її рівень, формувати обґрунтовані управлінські рішення. В таблиці представлені вибрані визначення, що акцентують увагу на досягненні поставлених цілей підприємства.

Для управлінських цілей підприємство само визначає рівень своєї конкурентоспроможності, але методика оцінки має

**Аналіз визначення поняття «конкурентоспроможність» як цільової функції розвитку підприємства**

| Автор, джерело | Визначення поняття «конкурентоспроможність» | Особливості визначення як комплексного показника досягнення цілей |
|---|---|---|
| 1 | 2 | 3 |
| 1. Барінов В. [3] | Конкурентоспроможність об'єктів складається з конкурентоспроможності його елементів для їх організації для досягнення цілі | Можливість комплексного вимірювання показників конкурентоспроможності об'єкта та його елементів |
| 2. Блінов А.О., Захаров В.Я. [4] | Можливість створювати таку перевагу над конкурентами, що дозволить досягнути поставлених цілей | Включає в себе цільову функцію, але не визначає елементи категорії |
| 3. Захаров А.Н. [5] | Це володіння властивостями, що створюють переваги для суб'єкта економічного змагання | Цільова функція може визначатись як сума властивостей |
| 4. Калашнікова Л.М. [6] | Це комплексне поняття, яке обумовлено системою та якістю управління, якістю продукції… стабільним фінансовим станом, здатністю до інновацій, ефективним використанням ресурсів, цілеспрямованою роботою з персоналом… іміджем фірми | Детально визначені елементи системи управління, але не акцентовано увагу на досягненні цілей |
| 5. Сєлєзньов А. [7] | Обумовлене економічними, соціальними, політичними факторами становище товаровиробника на внутрішньому і зовнішньому ринках, що вимірюється показниками (індикаторами), які адекватно характеризують його стан і його динаміку | Акцентовано увагу на індикатори стану розвитку підприємства, але незрозуміло, рівень оцінки цього стану |
| 6. Конно Т. [7] | Сукупність характеристик, що включають захоплену підприємством частку ринку, здатність підприємства до виробництва, збуту і розвитку, здатність вищої ланки керівництва до реалізації поставленої мети | Акцентовано увагу на основних характеристиках як оцінках досягнення поставленої мети |
| 7. Маракулін М.В. [8] | Здатність компанії працювати в динамічному конкурентному середовищі при утриманні наявних конкурентних переваг щонайменше в незмінному вигляді (краще – з позитивною динамікою) | Носить загальний характер, але визначені конкурентні переваги можуть бути цілями розвитку підприємства |
| 8. Старовойтов М.К., Фомін Б.Ф. [9] | «Рівень підприємства» – є загальною мірою інтересу і довіри до послуг підприємства на фондовому, фінансовому і трудовому ринках. У числі головних визначальних чинників цього заходу виступають вартість підприємства, технічна оснащеність робочих місць, реалізована концепція управління, управлінські технології, організаційна система, людський капітал, стратегічний маркетинг, технічна, інвестиційна та інноваційна політики | Визначені основні чинники конкурентоспроможності, що можуть бути проекціями стратегічного цільового розвитку підприємства |
| 9. Фатхутдінов Р.А. [10] | Властивість об'єкта, що характеризується ступенем реального або потенційного задоволення ним конкретної потреби в порівнянні з аналогічними об'єктами на даному ринку | Акцентовано увагу на вимірювання ступеню задоволення та порівняння з аналогами |
| 10. European management forum [11] | Реальна і потенційна здатність компаній, а також наявні у них для цього можливості проектувати, виготовляти та збувати товари, які за ціновими і неціновими характеристиками в комплексі більш привабливі для споживача, ніж товари конкурента | Носить загальний характер та потребує деталізації цінових та нецінових характеристик |
| 11. Зулькарнаєв І.У., Ільясова Л.Р. [12] | Інтегральна конкурентоспроможність підприємства по відношенню до інших підприємств – це його здатність займати певну частку ринку продукції і здатність збільшувати / зменшувати дану частку | Акцентовано увагу на інтегральній характеристиці, але не деталізовано елементи сутності та вимірювання конкурентоспроможності |
| 12. Сєргєєв І.В. [11] | Здатність підприємства виробляти конкурентоспроможну продукцію за рахунок його вміння ефективно використовувати фінансовий, виробничий та трудовий потенціал | Визначені цільові проекції |
| 13. Єрмолов М.О. [13] | Відносна характеристика, що відображає відмінність процесу розвитку даного виробника від виробника конкурента як по ступеню задоволення своїми товарами або послугами конкретної суспільної потреби, так і по ефективності виробничої діяльності | Акцентовано увагу на відмінність процесів виробника та конкурентів, визначено дві проекції – товари та виробнича діяльність |
| 14. Мазілкіна Є.І., Панічкіна Т.Г. [14] | Відносна характеристика, що відображає ступінь відмінності розвитку даної організації від конкурентів за ступенем задоволення своїми товарами потреб людей, а також можливості і динаміку пристосування організації до умов ринкової конкуренції | Відрізняється від інших характеристикою можливостей і динаміки пристосування організації до умов |
| 15. Тарнавська Н.Л. [15] | Здатність у реальному масштабі часу та у перспективі формувати і використовувати систему знань, умінь і навичок… випереджаючи за часом теперішніх і можливих конкурентів | Акцентовано увагу на обмеження в часі та перспективі |
| 16. Гудзинський О.Д [16] | Може визначатись в процесі оперативної діяльності при реалізації стратегій і в перспективі при обґрунтуванні можливих ситуацій і стратегій розвитку | Відокремлені стратегія та оперативна діяльність |
| 17. Buckley P. [17] | Конкурентоспроможність включає ефективність досягнення цілей із мінімальними витратами та результативністю (постановкою правильних цілей) | Акцентовано увагу на визначення цілей |
| 18. Алтухов П.Л. [18] | Сукупність можливостей підприємства ( виробничих, інноваційних, кадрових, ресурсних) в різних сферах діяльності, що взаємодіють між собою) у певний спосіб | Відокремлені основні цільові проекції |
| 19. Черваньов Д.М. [19] | Сукупність відмінних від аналогів якісних та вартісних характеристик, які забезпечують потреби споживачів | Визначені якісні та вартісні показники |
| 20. Фасхієв Л.А. [11] | Оцінена суб'єктами зовнішнього середовища його перевага на обраних сегментах ринку над конкурентами в даний момент часу, досягнута без шкоди оточуючим, яка визначається конкурентоспроможністю його конкретних товарів та і рівнем конкурентного потенціалу, що характеризує здатність в сьогоденні і майбутньому розробляти, виготовляти, збувати та обслуговувати товари (послуги), що перевершують за критерієм ціна / якість аналоги | Акцентовано увагу на оцінку конкурентоспроможності та визначення рівня конкурентного потенціалу, порівняння з аналогами на обраних сегментах в даний момент часу |

бути достатньо об'єктивною та комплексною. Конкуренція на ринку – процес безперервний, тому потрібно враховувати часові обмеження та етапи розвитку підприємства. Крім того, обмеження мають бути застосовані для визначення сегменту ринку та показників конкуренції на ньому. Конкурентоспроможність підприємства доцільно оцінити по відношенню до конкретного товару та послуги на конкретному сегменті ринку. Проведений аналіз літературних джерел у досліджуваній області дозволяє зробити висновок, що загальноприйнятого визначення конкурентоспроможності підприємств немає. Для формування ефективної структури системи оцінки та підвищення рівня конкурентоспроможності підприємств доцільно удосконалити визначення конкурентоспроможності як цільової функції розвитку підприємства. Таке визначення повинно мати управлінську спрямованість, встановлювати взаємозв'язок цього поняття з іншими категоріями та елементами його змісту, дозволяти створювати систему моніторингу показників підвищення рівня конкурентоспроможності. Для того щоб стати конкурентоспроможним, підприємству необхідно:

– забезпечити конкурентоспроможність продукції, що випускається в цільових сегментах ринку;

– забезпечити розвиток підприємства у відповідності сформованим стратегічним цілям на рівні провідних виробників визначеного сегменту ринку.

У результаті виконаного аналізу нами сформоване авторське визначення конкурентоспроможності підприємства, що може бути використане для подальшого формування структури системи оцінки та підвищення рівня конкурентоспроможності підприємства.

Конкурентоспроможність підприємства – це оцінена за науково обґрунтованою методикою інтегральна характеристика цільових проекцій розвитку підприємства, що визначають його переваги над конкурентами на обраних сегментах ринку, досягнутих без шкоди оточуючих. Конкурентоспроможність підприємства визначається конкурентоспроможністю його конкретних товарів і/або послуг, виробничим та трудовим потенціалом, ефективністю системи управління та вимірюється визначеними ключовими показниками (індикаторами), які адекватно характеризують його стан і динаміку та використовуються для прийняття управлінських рішень менеджерами підприємства щодо підвищення рівня конкурентоспроможності.

**Висновки**

Таким чином, виконаний аналіз еволюції розвитку категорії «конкурентоспроможність підприємства» та удосконалене визначення дозволить сформувати комплексну систему моніторингу показників підвищення рівня конкурентоспроможності підприємства, яка, на відміну від існуючих, буде логічно пов'язана з загальною стратегією розвитку підприємства та його ринкового середовища.

У програмі подальших досліджень аналіз основних закономірностей підвищення конкурентоспроможності підприємства для визначення критеріїв її оцінки.

**Список використаних джерел**

1. Философова Т.Г. Конкуренция и конкурентоспособность. – М.: ЮНИТИ–ДАНА. 2007. – 271 с.

2. Портер М. Стратегія конкуренції / Пер. з англ. А. Олійник, Р. Скільський. – К.: Основи, 1998. – 390 с.

3. Баринов В. Развитие организации в конкурентной среде // Менеджмент в России и за рубежом. – 2000. – №6. Режим доступа: http://www.mavriz.ru/articles/2000/6/2950.html

4. Блинов А.О., Захаров В.Я. Имидж организации как фактор ее конкурентоспособности // Менеджмент в России и за рубежом. – 2003. – №4. Режим доступа: http://www.mavriz.ru/articles/2003/4/4950.html

5. Захаров А.Н. Конкурентоспособность предприятия: сущность, методы, оценки и механизмы увеличения // Бизнес и банки. – 2004. – №1–2.

6. Калашникова Л.М. Конкурентоспособность предприятий и их продукции // Машиностроитель. – 2003. – №11. – С. 95–102.

7. Миронов М.Г. Ваша конкурентоспособность. – М.: Альфа–Пресс, 2004.

8. Маракулин М.В. Управление компромиссами как фактор конкурентоспособности компании // Менеджмент в России и за рубежом. – 2003. – №4. Режим доступа: http://www.mavriz.ru/articles/2003/4/4950.html

9. Старовойтов М.К., Фомин П.А. Практический инструментарий организации управления промышленным предприятием: [Электрон. версия]. – Режим доступа: http://www.cfin.ru/press/marketing/20005/12.shtml

10. Фатхутдинов Р.А. Управление конкурентоспособностью организации: Учеб. пособие. – М.: Эксмо, 2004. 356 с.

11. Фасхиев Х.А. Маркетинг в России и зарубежом // №4. – 2009 г. [Электрон. версия]. – Режим доступа: http://www.mavriz.ru/articles/2009/4/4960.html

12. Зулькарнаев И.У., Ильясова Л.Р. Метод расчета интегральной конкурентоспособности промышленных, торговых и финансовых предприятий // Маркетинг в России и за рубежом. – 2001. – №4. Режим доступа: http://www.mavriz.ru/articles/2001/4/2650.html

13. Ермолов М.О. Чем отличается конкурентоспособность фирмы от конкурентоспособности товара // Как продать ваш товар на внешнем рынке: Справочник. – М.: Мысль, 1990. – С. 228–241.

14. Мазилкина Е.И., Паничкина Т.Г. Управление конкурентоспособностью. – М.: Омега–Л, 2007 – 134 с.

15. Тарнавська Н.П. Управління конкурентоспроможністю підприємств: теорія, методологія, практика / Н.П. Тарнавська;Тернопільський економічний ун–т. – Тернопіль: Економічна думка, 2008. – 570 с.

16. Гудзинський О.Д. Управління формуванням конкурентоспроможного потенціалу підприємств (теоретико–методо–логічний аспект): монографія / О.Д. Гудзинський, С.М. Судомир, Т.О. Гуренко; Інститут підготовки кадрів державної служби зайнятості України. – К.: ІПК ДСЗУ, 2010. – 212 с.

17. Buckley P.J. Measures of International Competitiveness A critical Survey / P.J. Buckley // Journal of Marketing Management. – 1988. – Vol.4 (2). – P. 175–200.

18. Алтухов П.Л. Процессный подход к обеспечению конкурентоспособности предприятия // Вісник економічної науки. – 2005. – №2. – С. 3–5.

19. Черваньов Д.М. Менеджмент інноваційно–інвестиційного розвитку підприємств України / Д.М. Черваньов, Л.І. Рейкова. – К.: Знання, 1999. – 514 с.

*Н.В. ПРОЦЬ,*
*аспірантка, Київський національний економічний університет ім. В. Гетьмана*

# Бюджетування у системі управління фінансами підприємства

*У статті проаналізовано сутність бюджетування в системі управління фінансами підприємства, уточнено саме визначення бюджетування та здійснена оцінка внутрішньофірмового бюджетування згідно з корпоративною стратегією.*

***Ключові слова:*** *бюджетування, традиційне фінансове планування, класичне бюджетування, процесно–орієнтоване бюджетування, центри фінансової відповідальності, система збалансованих показників, корпоративна стратегія.*

*В статье проанализирована суть бюджетирования в системе управления финансами предприятия, уточнено само определение бюджетирования и осуществлена оценка внутрифирменного бюджетирования в соответствии с корпоративной стратегией.*

***Ключевые слова:*** *бюджетирование, традиционное финансовое планирование, классическое бюджетирование, процессно–ориентированное бюджетирование, центры финансовой ответственности, система сбалансированных показателей, корпоративная стратегия.*

*This article explores the nature of budgeting in the financial management system of the enterprise, clarifies the definition of budgeting and presents the evaluation of intra–budgeting according to corporate strategy.*

***Keywords:*** *budgeting, traditional financial planning, classical budgeting, activity based costing, centers of financial responsibility, Balanced Scorecard, corporate strategy.*

***Постановка проблеми.*** Для забезпечення результативного ведення бізнесу необхідним є створення такої системи управління фінансами, яка б забезпечувала належну організацію обліку на підприємстві, фінансову дисципліну та контроль за ефективним використанням матеріальних, фінансових та трудових ресурсів. При цьому головним в управлінні фінансами має бути якісне фінансове планування, а саме бюджетування (що згідно західних управлінських теорій всі планові процедури носять назву «бюджетування»[2, с. 62]).

***Аналіз досліджень та публікацій з проблеми.*** Основне завдання бюджетування полягає в підвищенні ефективності діяльності підприємств на основі цільової орієнтації і координації всіх подій, що охоплюють зміни в господарській діяльності, виявлення ризиків і зниженні їх рівня, а також підвищенні гнучкості функціонування економічного суб'єкта.

Питання бюджетування фінансово–господарської діяльності розглядали у своїх працях зарубіжні економісти, серед яких слід відзначити таких авторів, як Бримсон, Джеймс, Джай К. Шим [5], Джойл Г. Сігел. [7].Серед російських науковців слід відмітити В.Є. Хруцького [13], А.П. Віткалову [8], І.Б. Шевчук [14] та ін. В Україні дану проблему досліджували: М.Д. Білик [3, 4], І.О. Бланк [4], О.О. Терещенко [12], М.П. Афанасьев [1], Р.С. Квасницька [8], С. Ковтун [9], О.Г. Мельник [10], В.А. Панков [11].

Водночас багато питань з бюджетування залишаються відкритими для дослідження, зокрема: поглиблення сутнісних ознак бюджетування на основі систематизації всіх існуючих концепцій бюджетування та їхніх характеристик; особливостей залежно від напряму економічної діяльності; взаємозв'язок внутрішньофірмового бюджетування та стратегічного управління; адаптації західних методик складання бюджетів і контролю їх виконання до сучасних умов діяльності вітчизняних підприємств та їх консолідація з вітчизняними здобутками.

***Мета статті.*** Дослідити сутність бюджетування та уточнити його визначення.

***Виклад основного матеріалу.*** Дослідження широкого спектру точок зору на зміст поняття «бюджетування» дозволило виділити такі основні дискусійні аспекти цієї проблеми (табл. 1).

Як видно з наведеного додатку, переважна більшість науковців не враховує взаємозв'язок процесу бюджетування зі стратегію і взагалі по–різному підходять до трактування цього понятті. Так, зарубіжні автори, такі як Бримсон, Джеймс [5], а також Хруцький [13], розглядають бюджетування як управлінську технологію, тоді як вітчизняні науковці під «бюджетуванням» розуміють оперативне фінансове планування.

Для більш глибокого розкриття сутності бюджетування слід охарактеризувати його функції, які у різних авторів суттєво відрізняються. Слід підкреслити, що І.О. Бланк, А.П. Віткалова, Р.С. Квасницька та інші вбачають основною функцією бюджетування контроль та аналіз витрат, встановлення оптимального співвідношення доходів і витрат [4, 6, 8]. Доцільним є доповнення Р.С. Квасницькою функцій бюджету–

 © Н.В. ПРОЦЬ, 2013

**Таблиця 1. Порівняльна характеристика визначення поняття «бюджетування».**

| Автор | Визначення | Джерело | Критична оцінка |
|---|---|---|---|
| Афанасьєв М.П. | Бюджетування (англ. budgeting) – це інструмент, а також методика або підхід організації до ефективного досягнення цілей, планування і контролю своєї діяльності, аналізу персональної відповідальності та розподілу повноважень | Афанасьев М.П. Модернизация государственных финансов: учебн. пособ. / М. Афанасьев, И. Кривогов. – 2–е изд. – М.: ГУ ВШЭ, 2007. – 439 с. 6. [1] | Автор не може чітко визначити, чи бюджетування – це інструмент чого саме: управління чи планування. Якщо методика або підхід організації, то не наведено чого саме: всієї діяльності підприємства, планування витрат і доходів, організації фінансової служби. Не визначені цілі досягнення: або це фінансові цілі, або включені і не фінансові, загалом мета збільшити вартість бізнесу, чи ціль: досягти певних результатів по ЦФО, структурним підрозділам |
| Білик М.Д. | Бюджетування – це основний напрям оперативного планування та фінансового аналізу на підприємстві, одна з найскладніших і відповідних функцій менеджменту. Головна мета бюджетування – формування інформації для управління підприємством з метою збільшення його прибутку за фінансової стабільності. Отже, бюджетування – це процес розроблення та реалізації бюджетів у практичній діяльності підприємства | Білик М.Д. Бюджетування діяльності суб'єктів господарювання: навч. посіб. / М.Д. Білик. – К.: КНЕУ, 2013. – 689 с. [3] | Чітко не визначений взаємозв'язок бюджетування зі стратегічним управлінням |
| Бланк І.О. | Розробка планових бюджетів на підприємстві характеризується терміном «бюджетування» і спрямована на вирішення двох основних завдань: а) визначення обсягу і складу витрат, пов'язаних з діяльністю окремих структурних одиниць і підрозділів підприємства б) забезпечення покриття цих витрат фінансовими ресурсами з різних джерел | Бланк И.А. Концептуальные основы финансового менеджмента. – К.: Ника – Центр, Эльга, 2003. – 448 с. [4] | Сутність бюджетування зводиться до контролю витрат, що не дозволяє підприємству в таких умовах розвиватися. Залишається відкритим питання правильної побудови організаційно–функціональної структури підприємства, не наведений взаємозв'язок зі стратегією і не дана характеристика, як бюджетування може створити фінансові ресурси на покриття витрат |
| Бримсон Д. | Бюджетування, або система бюджетного управління (СБУ), є управлінською технологією, виконує функції управління підприємством, такі як: визначення завдань, планування ресурсів, оцінка діяльності та мотивації персоналу на основі оцінки, контролю виконання | Бримсон, Джеймс. Процесно–ориентированное бюджетирование. Внедрение нового инструмента управление стоимостью компании / Джеймс Бримсон, Джон Антос при участии Джея Коллинза; пер. с англ. В.Д. Горюновой; под общ. ред. В.В. Неудачина. –Москва: Вершина, 2007. – 336 с. [5] | Дане визначення є більш узагальнюючим з точки зору врахування бюджетування як управління, так і планування, але не наведено за чим саме: ЦФО чи підрозділам. Важливим є те, що Бримсон враховує в бюджетування також мотивацію персоналу |
| Віткалова А.П. | Бюджетування – це фінансове планування, що охоплює всі сторони діяльності організації, що дозволяє складати всі понесені витрати та отримані доходи (результати) у фінансових термінах на майбутній період | Виткалова А.П., Миллер Д.П. Бюджетирование и контроль затрат в организации / Учебно–практическое пособие. – Дашков и К. – 2012. – 128 с. [6] | Дане визначення не враховує такі здобутки бюджетування, як: управління, контроль, мотивація персоналу, аналіз діяльності підприємства |
| Джай К. Шим, Джойл Г. Сігел | Бюджетування – це розподілена система погодженого управління діяльністю підрозділів підприємства. На початку звітного періоду бюджет являє собою план чи стандарт, що формалізує сподівання менеджерів щодо продажів, витрат й інших фінансових операцій у наступному періоді | Джай К. Шим, Джойл Г. Сигел. Основы коммерческого бюджетирования / Пер. с англ. – СПб.: Пергамент, 1998. – 496 с. [7] | Наведена початкова ціль складання бюджету: формування очікувань, але не визначений результат процесу бюджетування |
| Квасницька Р.С. | Бюджетування – це технологія, система планування взаємопов'язаних бюджетів підприємства та його структурних підрозділів на майбутній період часу, здійснення обліку та аналізу відхилень від бюджетних показників, а також контролю за їх виконанням з метою досягнення оптимального співвідношення доходів і витрат підприємства та підвищення фінансової обґрунтованості прийняття управлінських рішень | Квасницька Р.С. Сутність та класифікація бюджетування суб'єктів господарювання / Р.С. Квасницька, С.О. Джерелейко // Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. – 2010. – №5, Т. 1. – С. 78–83. [8] | В такій трактовці бюджетування упущена функція бюджетування як контроль, мотивація персоналу та оцінка діяльності підприємства |
| Ковтун С. | Бюджетування – це технологія фінансового планування, обліку і контролю доходів і витрат, отриманих від бізнесу на всіх рівнях управління, яка дозволяє аналізувати прогнозовані та фактичні показники | Ковтун С. Бюджетирование на современном предприятий, или Как эффективно управлять финансами. – Х.: Фактор, 2007. – 336 с. [9] | Автор не враховує і не конкретизує взаємозв'язок процес складання бюджетів зі стратегією |
| Мельник О.Г., Кузьмін О.Є. | Бюджетування – це управлінська технологія, яка передбачає формування бюджетів для обраних об'єктів та їх використання з метою забезпечення оптимальної структури та співвідношення доходів та витрат, надходжень та видатків, активів та пасивів організації для досягнення встановлених цілей з урахуванням впливу середовища функціонування | Мельник О.Г. Формування системи бюджетування та збалансованої системи індикаторів діяльності підприємства: теоретичні засади та методичні положення (на прикладі машинобудування) / Мельник О.Г. – Л.: Укрпол, 2008. – 238 с. [10] | Дана думка автора дозволяє розглядати бюджетування включаючи розгляд з позиції активів і пасивів та враховує зовнішній вплив середовища функціонування |
| Панков В.А. | Бюджетування – це інструмент реалізації оперативного й тактичного планування шляхом розробки комплексів цільових показників у кількісному вираженні | Панков В.А. Контролінг і бюджетування фінансово–господарської діяльності підприємства / В.А. Панков, С.Я. Єлецьких, Н.М. Михайличенко. – К.: Центр навч. літ–ри, 2007. – 112 с. [11] | Якщо бюджетування не пов'язане зі стратегією, воно втрачає свою актуальність і необхідність, бо не направлене на результат |
| Терещенко О.О. | Процес складання бюджетів і контролю за їхнім виконанням одержав назву бюджетування. До основних характеристик бюджетування можна віднести: короткостроковість (до одного року); високий рівень конкретизації; внутрішню спрямованість; тісну інтеграцію з контролем та аналізом відхилень | Терещенко О.О. Фінансова діяльність суб'єктів господарювання: Навч. посібник. – К.: КНЕУ, 2003. – 554 с. [12] | Не визначені функції та результат процесу бюджетування |
| Хруцький В.Е. | Бюджетування – основа фінансової дисципліни на підприємстві, що дозволяє впровадити і оптимізувати відповідальність керівництва різного рівня управління за фінансові результати своїх підрозділів | Хруцкий В.Е. Внутрифирменное бюджетирование. Настольная книга по постановке финансового планирования / В.Е. Хруцкий, В.В. Гамаюнов. – 2–е изд., перераб. и доп. – М.: Финансы и статистика, 2007. – 464 с. [13] | У визначенні не вказані конкретні методи досягнення результату бюджетування – фінансової дисципліни |
| Шевчук І.Б. | Бюджетування являє собою загальну назву методик фінансового планування. Найбільш часто використовуються дві методики: бюджетний процес і бюджетне управління | Бюджетирование производственно–финансовой деятельности предприятия. – Волгоград: Изд–во ВолГУ, 2002. – 94 с. [14] | У визначенні не освітлені функції бюджетування, результат та взаємозв'язок зі стратегією |

** Складено автором.*

вання як мотивація персоналу [8]. Джай К. Шим, Джойл Г. Сігел [7] роблять акцент на тому, що бюджет формалізує сподівання менеджерів щодо продажів, витрат та інших фінансових операцій у наступному періоді.

Вивчивши різноманітність поглядів, можна запропонувати уточнене трактування поняття «бюджетування». Бюджетування передбачає оперативно–стратегічну систему планового управління підприємством, що дозволяє досягати поставлені цілі шляхом встановлення ключових показників ефективності діяльності кожного бізнес–процесу, підрозділу та підприємства в цілому та забезпечує найбільш ефективне використання ресурсів за рахунок застосування сучасних методів планування доходів і витрат, руху товарно–матеріальних і фінансових потоків, контролю за виконанням планів та аналізу результатів діяльності підприємства.

Бюджетування на підприємстві здійснюється з метою реалізації таких завдань:

– розроблення системи координат для бізнесу, бази вихідних даних для фінансового аналізу і фінансового менеджменту;

– підвищення фінансової обґрунтованості прийнятих управлінських рішень на всіх рівнях управління;

– забезпечення підвищення ефективності використання наявних у розпорядженні суб'єктів господарювання і його структурних підрозділів матеріальних, фінансових, трудових ресурсів та фінансової відповідальності керівників різного рівня управління;

– підвищення обґрунтованості виділення фінансових і матеріальних ресурсів за окремими напрямами бізнесу суб'єкта господарювання;

– визначення напрямів інвестиційної політики та реструктуризації суб'єкта господарювання;

– оцінювання інвестиційної привабливості окремих видів бізнесу і суб'єкта господарювання загалом;

– перетворення суб'єкта господарювання на фінансово прозору установу;

– зміцнення фінансової дисципліни й стимулювання ефективнішої роботи – структурних підрозділів в інтересах усього суб'єкта господарювання;

– підвищення фінансової стійкості та поліпшення фінансового стану суб'єкта господарювання, окремих структурних підрозділів та видів бізнесу [3, с. 54].

Виходячи з розуміння більшості науковців, що бюджетування – це оперативне фінансове планування, слід пам'ятати про те, що воно має координуватися зі стратегічним управлінням. Виходячи з цього бюджетне управління підприємством, або бюджетування, – це спеціальна цілісна і взаємопов'язана технологія управління бізнесом на всіх рівнях управління підприємства, що забезпечує досягнення його стратегічних цілей за допомогою не тільки бюджетів, а також на основі збалансованої системи показників і критеріїв оцінки діяльності організації. Таким чином, бюджетне управління як цілісна технологія і системний методичний інструментарій являє собою сучасну форму внутрішньофірмового планування і стратегічного управління на підприємстві і характеризується високим ступенем універсальності свого застосування [13]. При цьому доцільно розглянути відмінності внутрішньо фірмового планування і стратегічного управління (табл. 2).

Бюджетування дозволяє підприємству отримати додаткові конкурентні переваги через створення ефективної системи управління всіма ресурсами, завдяки чому виникає поле для досить точного прогнозування можливих проблем і здатність відповідним чином планувати свої майбутні дії [5]. Впровадження бюджетування дозволяє визначати цілі і вимірювати встановлені контрольні показники діяльності. Крім того, в цьому випадку з'являється можливість направити діяльність усіх структурних підрозділів, центрів фінансової відповідальності на досягнення цільового фінансового результату, виділивши сфери відповідальності і розділивши функції управління фінансами між керівниками підрозділів [7]. У результаті поліпшується інформаційний обмін та взаємодія структурних підрозділів підприємства між собою, оптимізуються фінансові потоки, приймаються необхідні управлінські рішення. Впровадження системи бюджетного управління призводить до радикальних змін в управлінні підприємством. Зокрема, короткострокові вигоди від впровадження бюджетування полягають у підвищенні ефективності використання оборотного капіталу і, в кінцевому рахунку, в зростанні всіх видів прибутку. У плані ж довгострокової перспективи підприємство виграє від підвищення «прозорості» бізнесу і можливості приймати більш обґрунтовані інвестиційні рішення, в результаті чого зростає віддача від інвестицій. Модель бюджетування підприємства, яка дозволяє не тільки простежити етапи бюджетного процесу, але і зв'язати воєдино стратегію, цілі, норми і ефективність бюджетування представлена на рис. 1 (ЗСП – збалансована система показників управління підприємством) [5].

М.Д. Білик визначає, що модель бюджетування являє собою формалізований опис основних вимог (обмежень) та критеріїв оптимальності, яких необхідно дотримуватися при виборі найкращого варіанту плану [3, с. 62]. Ми пропонуємо включити в модель бюджетування основні вимоги стосовно стратегії, які будуть реалізовані в розробці ключових показниках ефективності. Кожен бюджет структурного підрозділу або центру фінансової відповідальності має бути скоординований з системою збалансованих показників в цілому. На основі досягнення або недосягнення певного ключового показника ефективності будуть прийматися управлінські рішення та вноситися зміни в бюджет («ковзне» бюджетування).

Як уже вказувалося, об'єктами бюджетування (рис. 2) є центри фінансової відповідальності, бізнес–процеси і проекти, які в цілому конкретизують бюджетування. Такий підхід до фінансового планування є більш детальним і ефективним в управлінні підприємством. Використання цього інструменту дозволяє персоніфікувати відповідальність за досягнення запланованих фінансових показників [10].

**Таблиця 2. Порівняльна характеристика основних елементів стратегічного управління і внутрішньофірмового планування на підприємстві**

| Характеристики | Внутрішньофірмове планування | Стратегічне управління |
|---|---|---|
| Цілі | Оптимізація (максимізація) вартості бізнесу | Оптимізація (максимізація) потенціалу зростання вартості бізнесу |
| Шляхи реалізації цілей | На основі статистичних даних розробка оцінки діяльності підприємства в минулому і на основі цього розробка нових цілей | Екстраполяція минулих і існуючих тенденцій, підходів у поєднанні з синергетичним ефектом від усіх видів управління |
| Обмеження | «Вузькі місця» та зовнішні загрози, розмір та характер бізнесу | Можливість визначати поведінку на ринку, впливати на економічну ситуацію в країні, географічне положення, наявність ринків збуту |
| Система управління | Оперативне та тактичне фінансове планування з орієнтацією на стратегію | Стратегічне (перспективне) планування і стратегічне (програмно–проблемне) управління |
| Організаційна структура | 1. Лінійно–функціональна, дивізіональна, тощо<br>2. Управління за ЦФВ | 1. За проектами, бізнес–процесами, матрична, підприємство «без структури».<br>2. МВО (управління за об'єктами) |
| Система стимулювання | За рахунок виконання ключових показників ефективності | Прив'язка до збільшення вартості бізнесу і результативне розширення сфери та території діяльності |
| Інформація | Статистична, обмежена порівнянням з показниками конкурентів | Внутрішня показує наявні можливості, згідно з якою можна зрозуміти проблеми та загрози, зовнішня інформація дозволяє змінити або скорегувати цілі |
| Проблеми | Повторювані, знайомі | Неповторювані, нові |
| Рішення управлінських проблем | 1. «Реактивне управління» на основі постійної оперативної інформації.<br>2. Орієнтація на минулий досвід і незначне відхилення від «статус–кво».<br>3. Приймається перша альтернатива у порівнянні з минулою.<br>4. Системно враховує мінімізація ризику на основі статистичних даних | 1. Постійний активний пошук можливостей і передбачення проблем.<br>2. При пошуку альтернатив (варіантів) – творчий пошук варіантів і більші відхилення від «статус–кво».<br>3. Вибирається найкращий варіант, розглядаються рішення конкурентів з цієї проблеми.<br>4. Ризик великий і визначити його складніше |
| Стиль керівництва | Направлений на результат, конфліктний | Демократичний з метою пошуку нових можливостей |
| Влада | Стабільна; децентралізована; особливу увагу закупівлі(виробництву) і маркетингу | За проектами / матрична. Зосереджена в: загальному керівництві, нових підприємствах, стратегічному плануванні, інноваціях і НДДКР |
| Керівник | Уміння отримати прибуток, досягти поставленої мети і здійснити контроль | Підприємець і харизматичний доброзичливий лідер |
| Культура | Орієнтована на виробництво і маркетинг. Формула успіху: агресивна конкуренція + ефективне виробництво | Орієнтована на стратегію і гнучкість. Формула успіху: винахідливість + передбачення і створення потреб і споживача |

** Складена автором.*

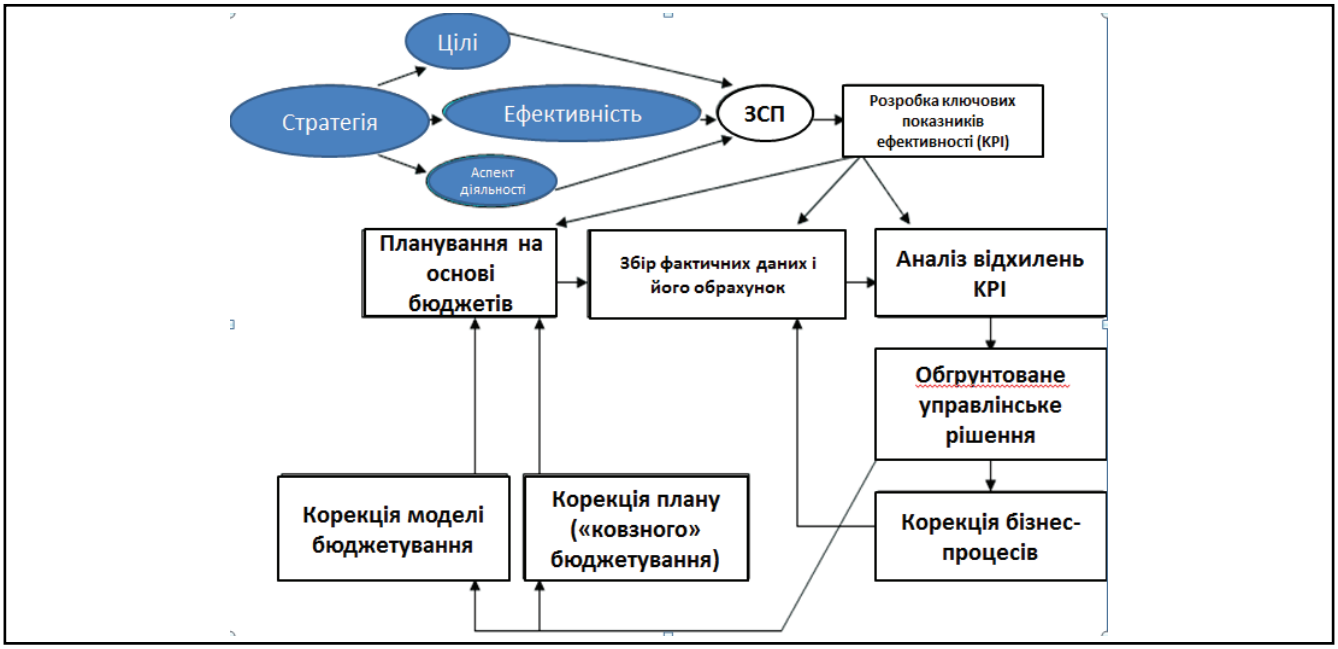



**Рисунок 1. Формування моделі бюджетування підприємства**

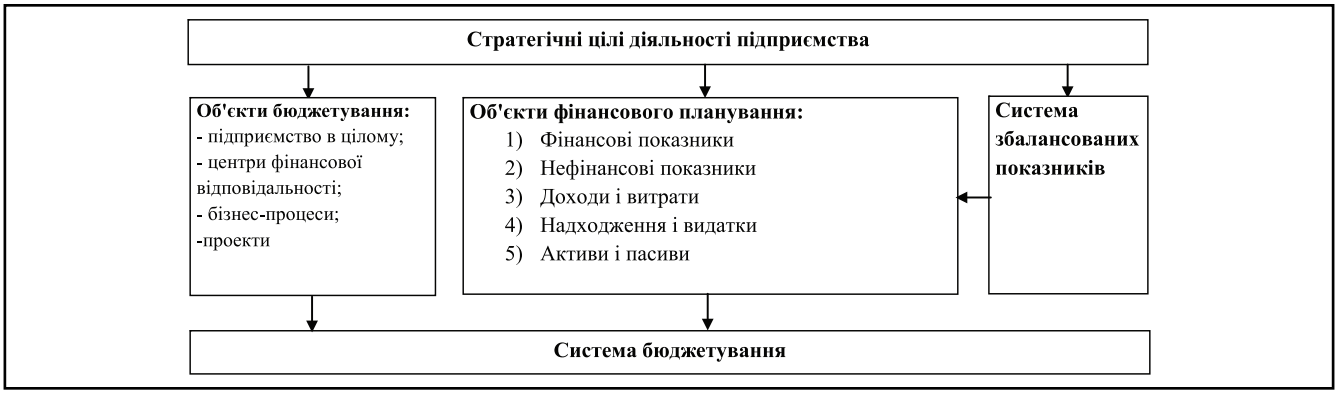



**Рисунок 2. Зв'язок системи бюджетування зі стратегічними цілями діяльності підприємства і конкретизація об'єкта фінансового планування**

Отже, в наукових дослідженнях щодо фінансового планування взагалі і оперативного бюджетування на підприємствах представлені як традиційне фінансове планування, класичне бюджетування за центрами фінансової відповідальності, процесно–орієнтоване бюджетування.

Об'єктом традиційного фінансового планування є фінансові ресурси. Обґрунтування й узгодження стратегічних цілей діяльності підприємства і шляхів їх досягнення виробляється за допомогою зіставлення фінансових ресурсів та напрямів їх використання в рамках балансу доходів і витрат, але центри фінансової відповідальності та бізнес–процеси не виділяються, а отже фінансовий план, відображаючи стратегію розвитку підприємства в цілому, не деталізує її до конкретних бізнес–процесів, що знижує ефективність її реалізації. Відповідальність посадових осіб у структурних підрозділах підприємства не завжди може бути пов'язана з показниками, що містяться у фінансовому плані – балансі доходів і витрат. Крім того, їх недостатньо для аналізу фінансового стану. Ці недоліки в основному пов'язані з тим, що в традиційному фінансовому плануванні не використовується такий інструмент, як бюджетування [3, 4].

Об'єктом класичного бюджетування є центри фінансової відповідальності. Отже, керівники всіх рівнів управління відповідають за виконання фінансових показників відповідних структурних підрозділів. Обґрунтування узгодження цілей діяльності і шляхів їх досягнення виробляється за допомогою показників, що містяться в основних бюджетах: бюджеті доходів і витрат; інвестиційному бюджеті; руху грошових коштів; прогнозному бухгалтерському балансі. Слід підкреслити, що визначаються на основі підсумкових бюджетів, достатньо для аналізу фінансового стану [13].

Залишаються при цьому проблеми, зумовлені тим, що фінансові ресурси та напрями їх використання системно, в повному обсязі не розглядаються. В результаті чого потреби у фінансуванні можуть перевищувати обсяг доступних фінансових ресурсів, виникає ситуація касового розриву і збоїв у виробничо–господарській діяльності підприємства. Нечітко визначається ступінь впливу різних підрозділів підприємства на досягнення фінансових результатів, оскільки стратегічні цілі реалізуються за допомогою бізнес–процесів, які тут не застосовуються. В цьому випадку виконання бюджетів не завжди пов'язане з досягненням стратегічних цілей діяльності підприємства.

Об'єктом процесно–орієнтованого бюджетування є бізнес–процеси і проекти. Їхні бюджети мають прямий і однозначний зв'язок зі стратегічними цілями діяльності підприємства. Обґрунтування й узгодження цілей і шляхів їх досягнення виробляється за допомогою показників, що містяться в підсумкових бюджетах, склад яких аналогічний класичному бюджетуванню. Показників, що визначаються на основі підсумкових (основних) бюджетів, достатньо для аналізу фінансового стану [5].

Але і в цьому випадку залишаються проблеми, пов'язані з тим, що фінансові ресурси та напрями їх використання системно, в повному обсязі не розглядаються. Немає суворого закріплення відповідальності за посадовими особами за виконання фінансових показників бізнес–процесів, оскільки деякі бізнес–процеси виконуються в рамках декількох підрозділів і організаційну структуру не завжди можна привести у повну відповідність з ними.

Кожна з розглянутих методик окремо не повністю відповідає меті, поставленій в рамках управління фінансами: розробити систему бюджетування, жорстко пов'язану зі стратегічними цілями діяльності підприємства, що дозволяє визначати роль кожного бізнес–процесу в їх досягненні, але разом вони доповнюють один одного і можуть максимально сприяти вирішенню поставленого завдання. Отже, для удосконалення бюджетування потрібно об'єднати їхні позитивні сторони, допрацювавши систему класичного бюджетування за центрами відповідальності.

**Висновки**

У результаті проведеного дослідження ми прийшли до таких висновків:

1. Бюджетування представляє оперативно–стратегічну систему планового управління підприємством, що дозволяє досягати поставлених цілей шляхом встановлення ключових показників ефективності діяльності кожного бізнес–процесу, підрозділу та підприємства в цілому та забезпечує найбільш ефективне використання ресурсів за рахунок застосування

сучасних методів планування доходів і витрат, руху товарно–матеріальних і фінансових потоків, контролю за виконанням планів та аналізу результатів діяльності підприємства.

2. Критично оцінивши визначення сутності бюджетування різними науковцями, можна виділити такі основні його функції: контроль витрат, досягнення запланованих фінансових і не фінансових показників з урахування стратегічних цілей, мотивація персоналу, планування ресурсів, оцінка діяльності та контроль виконання поставлених завдань.

3. Бюджетування слід також розглядати як інструмент реалізації корпоративної стратегії. На основі цього можна створити модель бюджетування, яка враховує досягнення виконання збалансованої системи показників та планування фінансових ресурсів.

4. Доцільно виділити три концепції бюджетування: традиційне фінансове планування, класичне і процесно–орієнтоване бюджетування.

5. Уточнена концепція бюджетування з урахуванням всіх позитивних і негативних сторін надасть можливість взаємопов'язати стратегічне управління з оперативним на основі створення ефекту синергії управління бізнес–процесів і відповідальності посадових осіб кожного підрозділу організації.

Отже, врахування проведеного дослідження буде сприяти поглибленню бюджетування на підприємстві, враховуючи його специфіку діяльності.

**Список використаних джерел**

1. Афанасьев М.П. Модернизация государственных финансов: уч. пособ. / М. Афанасьев, И. Кривогов. – 2–е изд. – М.: ГУ ВШЭ, 2007. – 439 с.

2. Білик М.Д. Основи бюджетування: навч. посіб. / [М.Д. Білик, Р.І. Заворотній, Л.І. Данилова та ін.; Держ. вищ. навч. закл. «Київ. нац. екон. ун–т ім. В. Гетьмана»]. – К, 2009. – 454 с.

3. Білик М.Д. Бюджетування діяльності суб'єктів господарювання: навч. посіб. / М.Д. Білик. – К.: КНЕУ, 2013. – 689 с.

4. Бланк И.А. Концептуальные основы финансового менеджмента. – К.: Ника – Центр, Эльга, 2003. – 448 с.

5. Бримсон, Джеймс. Процесно–ориентированное бюджетирование. Внедрение нового инструмента управление стоимостью компании / Джеймс Бримсон, Джон Антос при участии Джея Коллинза; пер. с англ. В.Д. Горюновой; под общ. ред. В.В. Неудачина. – Москва: Вершина, 2007. – 336 с.

6. Виткалова А.П. Миллер Д.П. Бюджетирование и контроль затрат в организации / Учебно–практическое пособие. – Дашков и К. – 2012. – 128 с.

7. Джай К. Шим, Джойл Г. Сигел. Основы коммерческого бюджетирования / Пер. с англ. – СПб.: Пергамент, 1998. – 496 с.

8. Квасницька Р.С. Сутність та класифікація бюджетування суб'єктів господарювання / Р.С. Квасницька, С.О. Джерелейко // Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. – 2010. – №5, Т. 1. – С. 78–83.

9. Ковтун С. Бюджетирование на современном предприятий, или Как эффективно управлять финансами. – Х.: Фактор, 2007. – 336 с.

10. Мельник О.Г. Формування системи бюджетування та збалансованої системи індикаторів діяльності підприємства: теоретичні засади та методичні положення (на прикладі машинобудування) / Мельник О.Г. – Л.: Укрпол, 2008. – 238 с.

11. Панков В.А. Контролінг і бюджетування фінансово–господарської діяльності підприємства / В.А. Панков, С.Я. Єлецьких, Н.М. Михайличенко. – К.: Центр навч. літ–ри, 2007. – 112 с.

12. Терещенко О.О. Фінансова діяльність суб'єктів господарювання: Навч. посібник. – К.: КНЕУ, 2003. – 554 с.

13. Хруцкий В.Е. Внутрифирменное бюджетирование. Настольная книга по постановке финансового планирования / В.Е. Хруцкий, В.В. Гамаюнов. – 2–е изд., перераб. и доп. – М.: Финансы и статистика, 2007. – 464 с.

14. Шевчук И.Б. Бюджетирование производственно–финансовой деятельности предприятия. – Волгоград: Изд–во ВолГУ, 2002. – 94 с.

*В.С. МУКОВІЗ,*
*к.е.н., доцент, кафедра обліку, аудиту і статистики, УДУФМТ*
*О.Ю. КОТОК,*
*студентка 4 курсу, УДУФМТ за спеціальністю «Облік і аудит»*

# Впровадження автоматизації обліку як складова ефективного ведення будівельного бізнесу

*У статті розглядається питання автоматизації обліку на будівельних підприємствах як важливої складової ефективного ведення будівельного бізнесу.*

***Ключові слова:*** *АРМ (автоматизоване робоче місце бухгалтера), первинний облік, матеріальний звіт, спрощена комп'ютерна форма обліку, собівартість.*

*В статье рассматриваются вопросы автоматизации в строительных предприятиях как важной составляющей эффективного ведения строительного бизнеса.*

***Ключевые слова:*** *АРМ (автоматизированное рабочее место бухгалтера), первичный учет, материальный отчет, упрощенная компьютерная форма, себестоимость.*

*© В.С. МУКОВІЗ, 2013*

*The article discusses automation of accounting for construction enterprises as an important component of effective management of the construction business.*

***Keywords:*** *WS (workstation accountant), the primary accounting, financial report, a simplified form of computerized accounting cost.*

***Постановка проблеми.*** Бухгалтерський облік характеризується обробкою великого обсягу інформації, яка потрібна не тільки для функціонування бухгалтерського апарату, а й для ефективного прийняття управлінських рішень. Тому оперативність надходження облікової інформації та її достовірність є одними з основних факторів ефективної діяльності підприємств будівельного бізнесу.

Автоматизація бухгалтерського обліку має передбачати розв'язання таких завдань, як поліпшення контролю та аналізу одержаних даних, забезпечення більш досконалих форм документів, збільшення оперативності одержаних даних тощо.

***Аналіз досліджень та публікацій з проблеми.*** Зазначена проблематика не є новою. Так, питання удосконалення та автоматизації обліку висвітлено в дослідженнях таких науковців, як Ф.Ф. Бутенець, Л.Я. Бернстайн, С.В. Івахненков, Г.Г. Кірейцев, М.Ф. Кропивко, М.Ф. Огійчук, В.Ф. Палій, В.С. Рожнов, Я.В. Соколов, М.Г. Чумаченко.

Ефективність сучасного будівельного бізнесу в значній мірі пов'язане із застосуванням бухгалтерських комп'ютерних систем.

***Мета статті.*** На засадах системного підходу сформувати основні компоненти системи облікової інформації в умовах комп'ютеризації.

***Виклад основного матеріалу.*** Застосування комп'ютерної техніки вносить значні зміни в організацію планування, бухгалтерського обліку на будівельних підприємствах. Ці зміни обумовлені тим, що при автоматизації істотні зміни відбуваються в процесі збору, нагромадження облікової інформації, її передачі й одержання звітних показників.

З появою перших спрощених комп'ютерних форм обліку вдалося поєднати централізовану та децентралізовану форми побудови облікового апарату, що дало змогу поєднати деякі переваги кожної з них, такі як оперативність управління й одержання даних, ефективність контролю і раціональний розподіл праці бухгалтерів тощо.

Використання обчислювальної техніки привело до якісно нових тенденцій у питанні побудови структури облікового апарата – використання автоматизованих робочих місць (АРМ) бухгалтера, яке є структурною одиницею побудови облікового апарату при спрощеній комп'ютерній формі обліку. Такі АРМи можуть бути організовані як у головній бухгалтерії, так і в підрозділах підприємства, а кількість їх залежить від організаційної структури підприємства, його спеціалізації, а також від рівня технічного забезпечення підприємства.

Бухгалтерський облік, реалізований у конфігурації 1С: «Підрядник будівництва», відповідає прийнятій в даний момент методології бухгалтерського обліку і податкових розрахунків підрядних будівельних організацій в Україні й забезпечує надання інформації внутрішнім та зовнішнім користувачам. Конфігурація дозволяє автоматизувати наступні ділянки бухгалтерського обліку й податкових розрахунків:

– облік будівельно–монтажних робіт у розрізі об'єктів будівництва й видів витрат з відображенням етапів виконання будівельних контрактів у виді актів виконаних робіт з використанням типових печатних форм №КБ–2, №КБ–3;

– розрахунок сум незавершених будівельних контрактів;

– проміжних рахунків;

– визнаного доходу в процесі виконання будівельного контракти трьома методами установлення ступеня завершеності робіт відповідно до норм П(С)БУ 18 «Будівельні контракти», а саме: вимірювання й оцінки виконаних робіт, співвідношення об'єму завершеної частини робіт до їх загального об'єму по будівельному контракту в натуральних вимірниках кошторису, співвідношення фактично визнаних витрат до плановим витратам за будівельним контрактом;

– розрахунок сум отриманого доходу й додану вартість по етапам й при завершень виконання будівельного контракту й коректувань до них стосовно проміжних рахунків.

Діяльність будівельної організації будь–якого масштабу передбачає виконання таких функцій: планування будівельної діяльності; забезпечення кадрами; укладання договорів та складання кошторисів; бухгалтерський облік та оподаткування; фінансове планування, аналіз і оптимізація витрат.

Конфігурація «1С: Підрядник будівництва» призначена для ведення бухгалтерського обліку, частково функцій фінансового планування й аналізу на малих і середніх будівельних, ремонтних і інших підприємствах, орієнтованих на виконання робіт і послуг; середніх і великих будівельних організаціях, а також у будівельних трестах, що мають філії з можливістю автоматизованого обміну обліковими даними між філіями та головною організацією з використанням компонента «Управління розподіленими інформаційними базами (УРІБ)».

Одне з характерних відмінностей будівельного бізнесу – активний рух грошових коштів: закупівля і постачання матеріалів, обладнання та машин, розрахунки і надходження від замовників і покупців. Використання конфігурації «1С: Підрядник будівництва» дозволяє узгодити в часі план надходження коштів від замовників з планом платежів підрядникам та постачальникам матеріалів, а також з планом сплати податків.

Якщо послугами будівельної організації користуються багато невеликих суб'єктів малого бізнесу чи фізичних осіб, то за допомогою даної конфігурації підприємство автоматично контролює стан замовлень та їх виконання, складає найпростіші кошториси, визначає обсяги необхідних матеріальних і трудових ресурсів.

Будівельна компанія, як правило, одночасно виконує десятки малих замовлень, при цьому кожне з них може бути досить коротким за часом виконання, простим з точки зору планування робіт та номенклатури використовуваних мате–

ріалів. З одного боку, замовники очікують оперативного реагування на їх вимоги. У цьому плані невеликі будівельні фірми більш мобільні. З іншого боку, невеликі будівельні фірми просто не окуплять придбання промислової кошторисної системи. Та й для складання кошторису з десятка рядків вона здасться скоріше громіздкою, ніж зручною. Для таких фірм існує простий вихід – використовувати основну облікову систему, в якій вже є простий і зручний механізм для створення кошторисів такого рівня складності.

Існує багато різних способів визначення ціни будівельної робіт. У конфігурації «1С: Підрядник будівництва» можна реалізувати будь-який з них, використовуючи бізнес-логіку виконання замовлення. Так після звернення замовника до будівельної компанії і обговорення з нию послуг, у виконанні яких він потребує, в конфігурації «1С: Підрядник будівництва» створюється документ «Замовлення на ремонт», в якому вказуються всі необхідні для оформлення замовлення параметри. На підставі документа «Замовлення на ремонт» автоматично створюється документ «Самотній розрахунок». У конфігурації кошторис можна сформувати як у гривнях, так і у валюті, з накладними витратами або без них, з плановими накопиченнями або без. Натисканням однієї кнопки (всі попередні дані вводяться в систему в момент налаштування конфігурації) отримується форма розрахунку вартості робіт, перелік необхідних матеріалів і фахівців, форму розрахунку маржинального доходу і рентабельності. Завдяки тому, що в довіднику по кожній роботі зберігаються вартість виконання одиниці роботи (наприклад прокладання труби різної якості або встановлення одного пульта керування і т.д.), список матеріалів, необхідних для виконання цієї роботи, а також список необхідних трудових ресурсів (часу роботи фахівців певного рівня для виконання зазначеної роботи). З документа «Самотній розрахунок» моментально друкуються розрахована програмою кошторис, відомість необхідних ресурсів для клієнта і розрахунок маржинального доходу з виконання замовлення.

Після підписання клієнтом замовлення та кошторису замовлення переводиться у стан Остаточний. За списком замовлень, що мають значення Остаточний, можна легко проконтролювати ті, які будуть оплачені найближчим часом. Після отримання передоплати замовлення переходить в стан Оплачено, і це є командою на виконання робіт у зазначені в замовленні терміни. Після початку робіт відповідальний за виконання замовлення повинен перевести його в стан У виробництві, і тоді менеджер матиме інформацію для відповіді клієнтові про стан справ з його замовленням. Успішно виконане замовлення переводиться в стан Закінчено, закривається «Актом прийому виконаних робіт» і автоматично знімається з контролю. Цей документ друкується у вигляді форми №КБ-2в або в довільній формі. Він же формує всі необхідні рухи в базі даних з обліку виконаних робіт та взаєморозрахунків з замовником.

Контроль виконання замовлень здійснюється за допомогою документа «Виконання робіт на замовлення», яким вводиться інформація про фактичну вартість і кількість витрачених матеріалів і послуг. Усе це можна побачити в звіті «Стан замовлень». Існує також довідник «Роботи», до якого одноразово вводяться витрати ТМЦ за кожним видом робіт і всі людино-витрати. Конфігурація дозволяє в будь-який момент проаналізувати виконання поточних замовлень та оперативно прийняти управлінські рішення.

Значна частина будівельних організацій має власний автотранспорт для забезпечення власних потреб, а також для надання послуг з перевезення вантажів, що є додатковим джерелом доходу. Однак без чіткого аналізу собівартості перевезень неможливо оцінити ефективність застосування власного автотранспорту.

Для ведення обліку роботи автотранспорту в конфігурації «1С: Підрядник будівництва» передбачена спеціалізована підсистема. Вона включає набір нормативно-довідкової інформації за стандартними нормами витрат паливно-мастильних матеріалів (ПММ) залежно від типу автотранспортного засобу і пр.

Так, документ «Подорожній лист» (форма №1, №2); дозволяє враховувати пробіг автотранспорту, автоматизувати розрахунок витрат ПММ і нараховувати зарплату водіям. За допомогою документа «Надання автотранспортних послуг» можна виставляти акти за раніше уведених шляхових листів за перевезення, виконані для зовнішніх контрагентів організації. У підсистему обліку автотранспортного господарства включено також набір звітів для аналізу поточного стану справ у автогосподарстві та розрахунку прибутковості операцій з надання послуг автоперевезення. Формування звітів по роботі автотранспорту у вигляді типових форм: особиста картка водія (форма №42-НП), картка обліку витрати пального (форма №41-НП), відомість обліку ПММ (форма №43-НП).

Функціональні можливості конфігурації «1С: Підрядник будівництва» дозволяють організувати необхідний бухгалтерський облік будівельної діяльності. Зокрема, у конфігурації можна вести:

– облік взаєморозрахунків з постачальниками, субпідрядниками, покупцями і замовниками з виведенням універсальних актів звірки і формуванням журналу-ордера по постачальниках і субпідрядникам, відомості по замовниках. Проведення двосторонніх і трибічних взаємозаліків по рахунках розрахунків з контрагентами;

– внутрішньогосподарські розрахунки по рахунку 683 по обліку: поточних операцій, виділеного на філії майна, передачі (отримання) витрат, податків, заборгованостей по сторонніх контрагентах;

– докладний облік собівартості будівельної продукції відповідно до Типових методичних рекомендацій з формування собівартості будівельно-монтажних робіт (наказ Держкомбуду України від 07.05.2002 №81);

– автоматичне заповнення відомості 8 забалансового обліку, картки устаткування до установки по типових формах (форма №М-26).

У конфігурації «1С: Підрядник будівництва» враховані також особливості податкових розрахунків в будівельних організаціях. Так, наприклад, створений будівельний контракт (замовлення) може мати статус «довгостроковий для податкового обліку», що дає можливість визначати дохід за кожним актом виконаних робіт відповідно до норм Податкового кодексу України.

При цьому система забезпечує формування:

– актів звірки по філіях з детальною аналітикою стану внутрішньогосподарських розрахунків;

– розрахунок і розподіл сум податку на прибуток, що підлягають сплаті за місцезнаходженням структурного підрозділу при консолідованій сплаті даного податку з можливістю отримання заповненої друкованої форми.;

– докладний облік собівартості будівельної продукції відповідно до Типових методичних рекомендацій з формування собівартості будівельно–монтажних робіт;

– можливість організації автоматизованого обліку з будь–якого етапу виконання будівельного контракту;

– галузевий облік виробничих запасів: складський облік матеріалів по матеріально–відповідальним особам, облік спецодягу, спецоснащення, інвентарю та обладнання.

Автоматизоване формування матеріального звіту (форма N М–19), галузевих типових форм:

– відомості по спецодягу та інвентарю (форма N МШ–7),

– особисті картки обліку спецодягу та інвентарю (форми NN МШ–5),

– обліку устаткування (форми N 15, NN 15а, М–23), обліку будівельних матеріалів (форма NN М–4, М–10, М–11).

При спрощеній комп'ютерній формі обліку структурною одиницею побудови облікового апарату є автоматизоване робоче місце (АРМ) бухгалтера. Такі АРМи можуть бути організовані як у головній бухгалтерії, так і в підрозділах підприємства, а кількість їх залежить від організаційної структури підприємства, його спеціалізації, а також від рівня технічного забезпечення підприємства.

З урахуванням особливості спрощеної комп'ютерною форми обліку, АРМ обладнують на одному або декількох комп'ютерах шляхом створення віртуальних АРМ. Віртуальні АРМи – це реалізація правил ведення обліку за допомогою функцій програми і прав доступу користувача до баз даних [8]. Тобто на одному комп'ютері за допомогою функціональних можливостей програми створюється кілька АРМів. При цьому користувачі повинні працювати за одним комп'ютером по черзі або одночасно за умови використання кількох пристроїв вводу та функціональної підтримки програмою одночасної роботи декількох користувачів. При використанні кількох комп'ютерів перенесення даних відбувається за допомогою магнітних носіїв або локальної мережі.

**Висновки**

При спрощеній комп'ютерній формі обліку в будівельних фірмах, найбільш оптимальною є блочна структура побудови облікового апарату. Вона базується на можливості створювати конфігурацію АРМів з поєднанням автоматизованих, комп'ютеризованих і некомп'ютеризованих операцій для найбільш ефективної роботи системи обліку в будівельних організаціях. При цьому, найповніше переваги децентралізованої форми побудови облікового апарату виявляються при застосуванні бухгалтерської комп'ютерної системи. Так, створюється розгалужена мережа комп'ютерів між усіма зацікавленими користувачами з використанням периферійних пристроїв для одержання первинної інформації, а також забезпечується автоматизація більшості облікових розрахунків. Це сприяє значному збільшенню оперативності надходження первинної інформації та її обробки відповідно до потреб облікового й управлінського персоналу незалежно від віддаленості, ділянок, підрозділів будівельного підприємства.

Потрібно відмітити що, значно поліпшується розподіл праці між обліковим персоналом. Також можлива взаємозамінність між бухгалтерами шляхом використання віртуальних АРМів. Доступ до будь–якого віртуального АРМа бухгалтера можливий з будь–якого комп'ютера, що підключений до мережі за наявності необхідних прав доступу. Це важливо за умови залучення сторонньої організації або бухгалтера для введення бухгалтерського обліку. За допомогою локальної мережі чи мережі Internet бухгалтер може вести облік на власному комп'ютері, отримуючи дані з комп'ютера підприємства, без необхідності щоразу виїжджати до підприємства.

**Список використаних джерел**

1. Демченко Т.А., Лисенко Н.О., Акулов М.Г. Автоматизація бухгалтерського обліку: Технології використання ППП 1С Бухгалтерія: Навч. посібник. – Умань: ТОВ «Аналітик», 2003. – 82 с.

2. Завгородній В.П. Організація обліку, аналізу та аудиту в умовах застосування персональних ЕОМ // Бухгалтерський облік та аудит №4, 2007. – С. 36.

3. Івахненков С.В. Інформаційні технології в організації бухгалтерського обліку: історія, теорія, перспективи / Житомир. інженерно–технологічний інститут. – Житомир: АСА, 2001. – 414 с.

4. Програма «1С: Бухгалтерія». Інструкція до користування / Ю.М. Тесля та ін. (уклад). / Черкаський інженерно–технологічний інститут. – Черкаси: ЧІТІ, 2001. – 43 с.

5. Турчин С. Обзор АСУП. – Режим доступу: http://www.businessengineering.com.ua/pages_rus/selection.htm

6. Шуремов Е.Л., Умнова Э.А., Воропаева Т.В. Автоматизированные информационные системы бухгалтерского учета, анализа, аудита: Учеб. пособие для вузов. – М.: Перспектива, 2005. – 363 с.

7. Шквір В.Д., Загородній А.Г., Височан О.С. Інформаційні системи і технології в обліку: Навч. посіб. для вищ. навч. закл. / Національний ун–т «Львівська політехніка». – Л.: Вид–во Національного ун–ту «Львівська політехніка», 2003. – 268 с.

8. Якобсон И. На полпути к заветной цели: Автоматизация при помощи тиражных программных продуктов // Бухгалтер и компьютер. – 2003. – №6. – С. 34–36.

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

# Регіональні особливості забезпечення економічної безпеки в бюджетній сфері

*У статті розглянуті регіональні особливості забезпечення економічної безпеки в бюджетній сфері, запропоновано визначення категорії «економічна безпека в бюджетній сфері на регіональному рівні», розглянуто її структурні елементи.*

***Ключові слова:*** *економічна безпека, регіон, економічна безпека в бюджетній сфері, система забезпечення економічної безпеки, економічні інтереси.*

*В статье рассмотрены региональные особенности обеспечения экономической безопасности в бюджетной сфере, предложено определение категории «экономическая безопасность в бюджетной сфере на региональном уровне», рассмотрены ее структурные элементы.*

***Ключевые слова:*** *экономическая безопасность, регион, экономическая безопасность в бюджетной сфере, система обеспечения экономической безопасности, экономические интересы.*

*This article describes the regional peculiarities of ensuring economic security in the public sector, suggests the definition of the category «economic security in the public sector at the regional level,» covers its structural elements.*

***Keywords:*** *economic security, region, economic security in the public sector, the system of economic security, economic interests.*

***Постановка проблеми.*** Просторово–територіальні параметри безпеки територіальної організації соціуму породжують проблему економічної безпеки в бюджетній сфері на регіональному рівні. Регіональний механізм забезпечення економічної безпеки в бюджетній сфері є елементом загальної системи економічної безпеки держави і відображає на регіональному рівні загальні закономірності, критерії й показники, але в таких формах і з такими особливостями, які обумовлені специфікою регіону. Очевидно, що загальні критерії і елементи системи економічної безпеки в бюджетній сфері, інваріантні щодо рівневої специфіки зберігають свою значущість на макро–, мезо– і мікрорівнях, зокрема в будь–яких регіонах, незалежно від їх розмірів, економіко–географічних, галузевих, соціальних і інших особливостей. У той же час очевидно, що в державах, для яких характерна значна диференціація рівнів розвитку і соціально–економічних характеристик окремих регіонів, економічна безпека в бюджетній сфері кожного з них має особливості, які необхідно враховувати в процесі управління.

***Аналіз досліджень та публікацій з проблеми.*** Проблеми регіонів та регіонального розвитку, економічної безпеки досліджувалися в працях Х.Х. Вайханова, Д.В. Доленко, І. Долматова та ін. Проте регіональний механізм забезпечення економічної безпеки в бюджетній сфері в сучасній науці розглядаються опосередковано, що й обумовило актуальність і об'єктивну необхідність подальшого розгляду питань функціонування регіонального механізму забезпечення економічної безпеки в бюджетній сфері.

***Метою статті*** є визначення особливостей функціонування регіонального механізму забезпечення економічної безпеки в бюджетній сфері.

***Виклад основного матеріалу.*** Термін «економічна безпека на регіональному рівні» («регіональна економічна без–

*© В.І. КРИЛЕНКО, 2013*

пека», «національна безпека на регіональному рівні») так само, як і «національна безпека», є складним, багатовимірним явищем, що включає найрізноманітніші види безпеки. Заздалегідь «регіональну економічну безпеку» визначимо як стан захищеності національних інтересів на рівні особи, суспільства і держави від внутрішніх і зовнішніх загроз, що формуються в тому або іншому регіоні держави.

Поняття «економічна безпека на регіональному рівні», що використовується в різних значеннях, залежно від того, як осмислюється поняття «регіон», ще недостатньо глибоко розроблено у вітчизняній науці. В сучасній науковій літературі поняття «регіон» трактується неоднозначно, а деколи і суперечливо. В зв'язку з цим для його чіткішого розуміння нами розглянуті різні підходи до розкриття суті поняття «регіон».

При цьому регіон слід розглядати, принаймні, в двох аспектах – широкому і вузькому. В широкому розумінні регіон – група держав, розташованих в одному географічному районі світу і пов'язаних між собою низкою чинників (геополітики, військової стратегії, безпеки, оборони, економічній інтеграції і ін.). У вузькому розумінні регіон – частина держави, що відрізняється від інших регіонів сукупністю природних або стійких економіко-географічних і інших особливостей, що нерідко поєднуються з особливостями національного складу населення [1, с. 16–17]. На думку дослідника проблем регіонів Р.Ф. Туровського, щоб уникнути багатозначності поняття, слід називати регіонами територіальні одиниці субнаціонального рівня. Для регіонів наднаціонального рівня, як вважає вчений, доцільно використовувати поняття «макрорегіон», підкреслюючи інший характер такого регіону [2, с. 46].

У цілому в науці під регіоном розуміється певна територія, що є складним територіально-економічним і національно-культурним комплексом, який може бути відмежований ознаками наявності, інтенсивності, різноманіття і взаємопов'язаності явищ, що виражаються у вигляді специфічної однорідності географічних, природних, економічних, соціально-історичних, національно-культурних умов, що є підставою для того, щоб виділити цю територію [3, с. 9]. Проте при цьому кожна наукова дисципліна віддає пріоритет тому або іншому регіоноутворюючому чиннику. Тому під «регіоном» у таких випадках маються на увазі інколи різні об'єкти.

З погляду філософського осмислення «регіоном» є аналог особливого «світу» з властивим тільки йому менталітетом, традиціями, світоглядом і світовідчуттям [4, с. 156].

Існує думка, що регіон, як «надтермін», включає ряд основоположних ознак: загальну (визначену) територію; певне населення; спільність історії; спільність природних умов; спільність вирішуваних проблем, а все останнє залежить від тих завдань, які вирішує сам дослідник [5, с. 56].

В економічній літературі найчастіше фігурує два поняття регіону. Причому досить часто між поняттями «регіон» і «район» ставиться знак рівності. Регіоном (економічний район) є складне об'єднання численних ланок виробничих систем і соціальної інфраструктури, об'єднаних єдиною територією, господарською організацією і відповідними управлінськими структурами.

Для історико-культурних традицій найбільш характерне визначення, де регіон розглядають як «єдність людей і місцевості, природних умов, етнічних груп, економіки, діалектики, історії, характеру мислення і способу життя» [6, с. 71–75]. Таким чином, регіон – це культура, освіта, вписана в загальний пейзаж; в одних випадках – це гори, басейни річок, озера, заплави; в інших – пануючий злак, у третіх – вирішальну роль можуть відігравати вимушена ізоляція і/або расова єдність, а також спільність традицій. Елементи можуть видозмінюватися, але для того, щоб виник регіон або субрегіон, необхідне більш менш однорідне фізичне середовище, економіка, які в сукупності складають основу спільного життя і загальну основу історичного і етичного розвитку» [6, с. 71–75].

У теорії міжнародних відносин під «регіоном» розуміють «групу держав, які з багатьох очевидних параметрів більше взаємозалежні один від одного, ніж з іншими державами» (наприклад, Близький або Середній Схід, Центральна або Східна Європа) [7]. При цьому держави, об'єднані в регіон, повинні мати певний інтегруючий географічний чинник [7, с. 23].

У політичній регіоналістиці «регіон» розглядається виходячи з чинника влади, що діє в певних територіально-адміністративних межах, тобто це частина території держави з дещо самостійною політичною владою [8, с. 34]. Наприклад, Д.В. Доленко визначає «регіон» великим територіальним союзом усередині країни, який може бути юридичною особою«. Називаючи будь-яку таку територію політичним регіоном, він указує на два варіанти їх розвитку: «зверху» регулюємі діями центру і «знизу», що регулюються шляхом об'єднання вже існуючих державних утворень в єдине ціле. В даному формулюванні відображений взаємозв'язок таких елементів регіоналістики, як особлива територія, політична влада, правовий простір [9].

Ґрунтовніше визначення поняттю «регіон» зустрічаємо в іншому виданні, що вважає «регіоном» значну територію, яка наділена адміністративно-державним статусом, має легітимну систему політичної влади, єдиний правовий простір. У цьому формулюванні відображені такі елементи, як теорія, політична влада, правовий простір [10, с. 32–35].

У теорії державного управління дається формально-юридичне трактування регіону як суб'єкта федерації або іншої субнаціональної одиниці, чиї права і обов'язки визначені конституцією або іншими законами.

У рамках доктрини європейського інтегрального федералізму визначення терміну «регіон» включає наявність таких ознак, як загальна територія; певне населення; спільність історії, природних умов і вирішуваних проблем.

Виходячи з вищезгаданих підходів можна стверджувати, що регіонами України можуть бути як автономна республіка, так і окремі області чи їх об'єднання, тобто території, що мають соціально-економічну і етнокультурну спільність у поєднанні з історичними, культурними традиціями.

Економічна безпека в бюджетній сфері на регіональному рівні має багато аспектів і рівнів, починаючи з виявлення умов і критеріїв безпеки з урахуванням специфіки географічних розмірів регіонів. Предметом розгляду в даному випадку є економічна безпека в бюджетній сфері регіонів у межах окремих країн (і головним чином економічна безпека в бюджетній сфері українських регіонів).

Економічна безпека в бюджетній сфері на регіональному рівні має взаємозв'язані якісні і кількісні параметри. Якісні параметри безпеки знаходять віддзеркалення в її структурі. Структура економічної безпеки в бюджетній сфері на регіональному рівні визначається залежностями регіонального економічного відтворення від зовнішнього природного і соціального середовища і втілюється в системі блоків і елементів, що взаємодіють один з одним і з іншими елементами соціальної безпеки, – військово–політичними, правовими, ідеологічними, демографічними і ін. [11]. Соціальні чинники економічної безпеки в бюджетній сфері на регіональному можуть бути також структуровані по ієрархічних рівнях соціальної організації: це, по–перше, чинники загально соціального і загальнодержавного рівня, що впливають на безпеку регіону; по–друге, це чинники, що відображають взаємодію загально соціальних і регіональних процесів; по–третє, це внутрішньо регіональні чинники економічної безпеки.

Економічна безпека в бюджетній сфері на регіональному рівні має свої особливості у формуванні і функціонуванні регіональних систем забезпечення економічної безпеки, тобто тих інститутів і механізмів, які покликані захистити економічні інтереси і власність особи, населення, господарюючих суб'єктів регіону.

У завдання регіональних інститутів і структур по забезпеченню економічної безпеки в бюджетній сфері входить не тільки боротьба з правопорушеннями податкового законодавства, виявлення, попередження і припинення порушень валютного і фінансового законодавства, а й забезпечення дотримання вимог законів, регулювання відносин у галузях підприємницької і іншій економічній діяльності, а також відносин власності.

У даний час регіони України сформувалися як цілісні економічні системи, мають свої особливості і економічну політику, самостійність у виборі стратегії економічного розвитку. Свою специфіку має і сфера забезпечення економічної безпеки в бюджетній сфері в кожному регіоні країни.

Існують різні визначення стосовно економічної безпеки на регіональному рівні. Так, наприклад, І. В. Долматов пропонує наступне поняття «регіональна система забезпечення економічної безпеки є комплексом умов і чинників, інститутів і механізмів, направлених на захист економічних інтересів регіону, поліпшення сфери життєдіяльності населення» [12]. При цьому економічні інтереси регіону складаються з інтересів особи, територіальної громади, суб'єкта господарської і іншої діяльності на правовій основі.

Економічні інтереси регіону – це перш за все ефективне використання виробничого потенціалу і природних ресурсів при забезпеченні сприятливих умов життєдіяльності і соціальних умов населення [12]. Виходячи з інтересів регіону має формуватися регіональна стратегія забезпечення економічної безпеки. Економічну безпеку регіону визначають і як стан захищеності економіки регіону від загроз і ризиків, що перешкоджають стійкому відтворенню і ефективному розвитку [11].

Правова складова займає провідне місце в регіональній системі забезпечення економічної безпеки, покликана об'єднати інтереси регіону і держави. В регіональній системі забезпечення економічної безпеки доцільно виділити такі основні види безпеки як інвестиційна, виробнича, фінансова, зовнішньоекономічна, науково–технічна, продовольча [12].

Проте визначення, що трактують економічну безпеку в бюджетній сфері на регіональному рівні, практично відсутні, тому, щоб зрозуміти сутність цього поняття, розглянемо, як трактують економічну безпеку регіону. Поза сумнівом, що в забезпеченні економічної безпеки в бюджетній сфері на регіональному рівні особливу роль виконують інститути і механізми обміну інформаційними ресурсами, захисту інформації.

Економічна безпека є сукупністю умов і чинників, що характеризують поточний стан економіки, стабільність, стійкість і поступальність її розвитку. Економічна безпека традиційно розглядається як найважливіша якісна характеристика економічної системи, яка визначає її здатність підтримувати нормальні умови життєдіяльності населення, стійке забезпечення ресурсами розвитку народного господарства, а також послідовну реалізацію національно–державних інтересів, а також як система заходів по відгородження економічного простору регіону від зовнішніх і внутрішніх загроз, що перешкоджають ефективному функціонуванню складових регіональної економіки: інституційної інфраструктури (органів адміністративно–територіального управління і фінансово–кредитних інститутів); власне сфери виробництва; об'єктів транспорту і зв'язку; науки і наукових установ; систем життєзабезпечення соціальної сфери [13].

Для регіону суть економічної безпеки розглядається також в можливості дієвого контролю з боку регіональних органів управління по ефективності використання природних, трудових, матеріальних, фінансових ресурсів, досягнення економічного зростання, підвищення якості продукції, робіт, послуг, конкурентоспроможності виробництва [14]. Економічну безпеку регіону пропонують також визначати як діапазон рівнів економічних і соціальних показників, в межах якого в довготривалому періоді регіон розвивається стійко [15].

Х.Х. Вайханов поняття «національна безпека на регіональному рівні» (або – «регіональна безпека») формулює таким чином – «це невід'ємна і органічна частина ширшого явища «національна безпека», яка фіксується на рівні регіону тієї або іншої держави, включає різні види безпеки, і визначає стан захищеності національних інтересів від внутрішніх і зовнішніх загроз на рівні окремої особи, суспільства, власне регіону і всієї держави, до складу якої входить даний регіон [16].

Об'єктом економічної безпеки регіону є регіональна економіка як система взаємодії виробничої, соціальної і природно–екологічної сфери.

Суб'єктами економічної безпеки регіону є органи державної влади, специфіка яких полягає в реалізації тому, що регіональна влада реалізує на своїй території не тільки загальнодержавні, але і власні інтереси [14]. Повноваження органів управління в період критичної ситуації повинні бути продовженням їх функціональних обов'язків. Стратегічне управління процесами територіального розвитку обумовлює об'єктивну потребу регіонів мати власну концепцію національної безпеки.

**Висновки**

Таким чином, пропонуємо наступне визначення категорії «економічна безпека в бюджетній сфері на регіональному рівні» – це сукупність поточного стану умов і чинників, що характеризують стабільність, стійкість розвитку економічної території, певну незалежність і інтеграцію з економікою країни, яка виражається в таких проявах: можливості проводити власну бюджетну політику усередині країни; здійснювати фінансові можливості щодо вирішення соціально небезпечних ситуацій на територіях, пов'язаних з локальними економічними загрозами; мати можливості стабільно підтримувати відповідність існуючих бюджетних послуг на території, відповідно до економічних нормативів світової практики, що дозволило б зберегти або відновити гідний рівень життя населення.

**Список використаних джерел**

1. Арсентьева И.И. Российские регионы в системе национальной безопасности. – М., 2008. – С. 16–17.

2. Туровский Р.Ф. Центр и регионы: проблемы политических отношений. – М., 2007. – С. 46.

3. Восток / Запад: региональные подсистемы и региональные проблемы международных отношений / Под ред. А.Д. Воскресенского. – М., 2002. – С. 9.

4. Философский словарь. – М., 1999. – С. 156.

5. Петров М.К. Регион как объект системного исследования / Южноросийское обозрение. Вып. 32. – Ростов н/Дону, 2005. – С. 56.

6. Миллер Н.Н. Понятие «регион» в международно–политических исследованиях // Мир на Северном Кавказе через языки, образование, культуру: Материалы IV Международной конференции (Пятигорск, 21–24 сентября 2004 г.). – Пятигорск, 2004. – С. 71–75.

7. Регионоведение. Учебное пособие / Отв. ред. Ю.Г. Волков. – Ростов н/Дону, 2002. – С. 23.

8. Ковалев Е.А. Геополитическое положение регионов России. – М., 1995. – С. 34.

9. Доленко Д.В. Территориальная организация общества как объект научного исследования // Регионология. – 1999. – №2.

10. Парханина Г.Г. Геополитические прогнозы и Россия // Мировая экономика и международные отношения. – 1996. – №3. – С. 32–35.

11. Елецкий Н.Д. Экономическая безопасность региона в системе социальной безопасности страны // Южноросийское обозрение. – 2008. – №50. – С. 34–58.

12. Долматов И.В. Региональные аспекты обеспечения экономической безопасности // Аудит и финансовой анализ // 2007. – №1. – С. 2–15.

13. Быков В. П., Дембовская О.А., Лебедько Е.М. Экономическая безопасность регионов и преодоление угроз в современных условиях (БГИТА, г. Брянск, РФ)// [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: http://science–bsea.narod.ru/2006/ekonom_2006/bykov_ekonom.htm

14. Економічна безпека регіону [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: http://mypsiholog.com/economic–psychology/126–ekonomicheskaya–bezopasnost–regiona.html

15. Найденов Н.Д., Чесноков В.П. Основные понятия менеджмента: глоссарий / Сыктывар: КРАГСиУ, 2007. – 195 с.

16. Вайханов Х.Х. Национальная безопасность России на региональном уровне / Отв. ред. И.П. Добаев. – Ростов–на–Дону: Издательство СКНЦ ВШ ЮФУ, 2010.– 175 с.

*О.В. ПАНУХНИК,*
*к.е.н., доцент, Тернопільський НТУ ім. І. Пулюя*

# Організаційно–економічний механізм регулювання регіонального розвитку України

*Обґрунтовано методологічні засади механізму регулювання регіонального розвитку України. Запропоновано напрями активізації регулятивного впливу держави на забезпечення розвитку регіонів. Окреслено перспективи просторового розвитку України.*

***Ключові слова:*** *регіон, регіональний розвиток, регіональна політика, просторовий розвиток.*

*Обоснованы методологические принципы механизма регулирования регионального развития Украины. Предложены направления активизации регулятивного влияния государства на обеспечение развития регионов. Очерчены перспективы пространственного развития Украины.*

***Ключевые слова:*** *регион, региональное развитие, региональная политика, пространственное развитие.*


*© О.В. ПАНУХНИК, 2013*

*The methodological principles regulatory mechanism of regional development in Ukraine is justified. Directions of activation the state adjusting are suggested for providing development of regions. The prospects of spatial development of Ukraine are outlined.*

***Keywords:*** *region, regional development, regional policy, spatial development.*

***Постановка проблеми.*** Реалізація стратегії просторового розвитку України передбачає створення ефективної регіональної політики як на державному, так і на регіональному рівнях. Для збалансованого розвитку регіонів і подолання чи нівелювання найбільш гострих соціально–економічних проблем необхідна чітка політика, що ґрунтується на організаційно–економічному механізмі. Це зумовлює актуальність дослідження питань удосконалення організаційно–економічного механізму регулювання регіонального розвитку України в теоретичній та практичній площинах.

***Аналіз досліджень та публікацій з проблеми.*** Значний внесок у розвиток соціально–економічних досліджень організаційно–економічного механізму просторового розвитку зробили вітчизняні вчені В.М. Геєць, І.І. Лукінов, С.І. Дорогунцов, А.І. Амоша, М.І. Долішній, М.Г. Чумаченко, М.М. Паламарчук, Б.В. Буркинський, М.П. Бутко, А.Ф. Мельник, Б.М. Данилишин, Л.Г. Чернюк, В.І. Пила, Д.М. Стеченко, А.Г. Шапар.

У рамках поглиблення існуючих напрацювань ми пропонуємо стратегічний підхід до формування механізму регулювання регіонального, адекватного сучасним умовам, що визначає ***мету статті***.

***Виклад основного матеріалу.*** Організаційно–економічний механізм регулювання сталого просторового розвитку регіону розглядається як система взаємозалежних методів, критеріїв, принципів, параметрів, функцій управління, організаційних структур впливу управлінсько–виконавчих органів всіх рівнів на суб'єкти господарювання. Характерними рисами стратегічного підходу до формування організаційно–економічного механізму регулювання сталого просторового розвитку регіону є: пріоритет довгострокових цілей; акцент на організаційному проектуванні як методі організаційного приросту ресурсів; плановий тип використання ресурсів; акцент на узгодженому плануванні; програмно–функціональний тип структури управління; орієнтація на проблеми; субсидіарність, рівноправність і співробітництво; спільне, узгоджене вирішення питань функціонування і розвитку; опора на авторитет і вплив влади; розуміння; активна участь місцевих співтовариств у вирішенні місцевих питань; відкритий (публічний) характер діяльності місцевих органів влади; нормативно–правовий характер прийняття рішень [2].

Окремим питанням впровадження організаційно–економічного механізму є визначення рівнів регіонального просторового розвитку. У цьому контексті слід врахувати, що простір є полісуб'єктним, багаторівневим, полімасштабним. Він має вертикальні й горизонтальні рівні. По вертикалі рівнями регіонального просторового розвитку є світовий, субрегіональний, державний, власне регіональний, локальний, поселенський. Горизонталь – домінанта відносин регіонів і їх територіальних частин.

Ключовими елементами цього механізму виступають: суб'єкти та важелі регіонального розвитку.

Суб'єкти регіонального розвитку. Суб'єктами регіонального розвитку в Україні є законодавчі та виконавчі органи влади центру і регіону, органи місцевого самоврядування, а також різноманітні міжрегіональні асоціації, місцеві громади, підприємці тощо. Їх діяльність повинна базуватися на принципах субсидіарності і стратегічного партнерства та створювати таким чином організаційну структуру стратегічного управління соціально–економічним розвитком продуктивних сил і середовищем життя населення регіону. Вибір організаційної структури повинен визначатись обраною стратегією, а не навпаки. Якщо первинний варіант стратегії вже сформульований, регіон повинен створити і активізувати діяльність тих суб'єктів, які відповідальні за впровадження і оцінку цієї стратегії.

Єдино правильного шляху організації стратегічного управління соціально–економічним розвитком не існує. Організаційну структуру слід створювати з врахуванням досягнутої стадії розвитку, середовища, в якому воно буде відбуватися, і специфічних потреб регіону. Однак існують загальні постулати ефективної організаційної структури просторового розвитку регіону. Якщо виходити з субсидіарного принципу просторового розвитку регіонів, то за державними органами центру повинні закріплюватися функції встановлення нормування політичного, культурного, екологічного, господарського, архітектурного середовища життя територіальних співтовариств, а також реалізація проектів, що мають національне значення. Функцією держави має бути вироблення національного плану просторового розвитку (схеми транспортного розвитку країни, визначення правового статусу територіальних зон, оборонне будівництво). Функції органів регіональної виконавчої влади повинні формулюватися, виходячи з ендогенного напрямку розвитку регіону при найменшому державному втручанні у вигляді запровадження і контролю податкових пільг, скорочення частки державної власності в регіоні. Таким чином, метою державного втручання в просторовий розвиток регіону є прискорення внутрішніх факторів розвитку з метою детонування кумулятивного процесу.

Принцип стратегічного партнерства передбачає організаційне об єднання зусиль суб'єктів просторового розвитку регіону з метою вироблення чіткої регіональної стратегії розвитку, розстановки акцентів у використанні і забезпеченні відтворення регіональних і місцевих стратегічних ресурсів. Засобами досягнення цієї мети повинна стати чітка стратегічна програма просторового розвитку регіону, створена на основі діагностування зовнішніх тенденцій і оцінки внутрішніх можливостей. Способи організації взаємодії між суб'єктами просторового розвитку в регіоні залежать від специфіки і складності стратегії.

Недосконалість сучасного управлінсько–виконавчого апарату призводить до того, що скоординованої діяльності органи державної влади і місцевого самоврядування в регіоні в рамках програм і проектів розвитку, як правило, не здійснюють, а відповідно і не несуть субсидіарної відповідальності за їх реалізацію.

Зарубіжний досвід свідчить про необхідність формування рад регіонального розвитку, які б об'єднували представників обох гілок влади областей, що входять в даний регіон, недержавні структури і обирали виконавчий орган. Метою рад регіонального розвитку повинно бути – визначення пріоритетів регіонального розвитку, об єднання необхідних для цього розвитку наявних ресурсів, розгляд і реалізація ініціативи всіх рівнів – від підприємців до найвищих державних органів влади. Вітчизняні науковці пропонують створити на першому етапі на добровільних громадських засадах ради голів облдержадміністрацій для рівня новостворених соціально–економічних районів як постійно діючі робочі групи для вирішення соціально–економічних проблем просторового розвитку продуктивних сил регіону на коаліційній основі [1]. Цілями діяльності відповідної ради має стати: забезпечення безперервності процесу стратегічного планування у поєднанні з коригуванням напрямків і програм розвитку; міжобласне регулювання соціально–економічного розвитку з метою згладжування диспропорцій у соціальній та економічній сферах; створення умов дієвого контролю за процесами економічних і соціальних перетворень; формування такого механізму управління локальними інвестиційними процесами, з допомогою якого регіон міг би концентрувати на своїй території інвестиції для вирішення важливих соціально–економічних проблем. Контроль за відповідністю рішень рад голів загальнонаціональним законам пропонується доручити урядовим інспекторам, які перевірятимуть діяльність місцевої влади, а також шляхом проведення аудиту її фінансових операцій. Тобто, центральна влада не може контролювати, наскільки доцільними є рішення місцевої влади, а лише контролювати законність рішень місцевої влади.

Принцип субсидіарності передбачає відмову від суто ієрархічних відносин. За цим принципом стоїть підвищення рівня самостійності всіх суб'єктів політики і управління і створення механізму горизонтальної координації між місцевими органами, що обумовлено специфікою самого розвитку. Такий підхід задекларований в Європейській хартії місцевого самоуправління, яка надала місцевим владам свободу співробітничати між собою (стаття 10, параграф 1), а також із зарубіжними місцевими органами влади (стаття 10, параграф 3).

Просторовий розвиток регіону пов'язаний з розвитком приватного сектору. Тому недержавні суб'єкти повинні брати активну участь у виробленні і реалізації стратегії просторового розвитку. В Україні створені Агентства регіонального розвитку (АРР) на рівні адміністративних областей. Перше з них було створено ще у 1993 році в Запорізькій області. АРР є недержавними автономними організаціями, в склад яких входять переважно українські громадські організації і бізнес–структури, зацікавлені у регіональному економічному розвитку. Однак, внаслідок недосконалості законодавства і монополізації частини господарства регіонів, ці структури сьогодні обмежуються лобіюванням своїх вузьких інтересів, що не завжди відповідають стратегії регіонального розвитку. Отже, на наступному етапі реалізації принципу стратегічного партнерства необхідне об єднання АРР і Рад регіонального розвитку для спільного визначення пріоритетів розвитку і мобілізації необхідних для цього розвитку ресурсів. При цьому головною проблемою є компетентна постановка керівниками органів влади задач і підготовка технічного завдання для наукових колективів.

Стратегічний план завжди орієнтується на задоволення потреб населення. Тому громадяни і громадські співтовариства визнаються рівноправними учасниками процесу стратегічного планування використання місцевих ресурсів. Формами їх залучення до процесу розробки стратегії регіонального розвитку є висвітлення поглядів і пропозицій у засобах масової інформації, їх обговорення на конференціях, семінарах, слуханнях тощо.

Важелі регіонального розвитку. Для вироблення чіткої стратегії просторового розвитку регіону необхідно виробити нові форми самої «дії» щодо розвитку регіонів. У контексті цього пропонуємо два підходи – проектний і програмно–стимулюючий. Проектний підхід передбачає проведення значного числа конкурсів проектних пропозицій (project proposals) за стратегічними напрямками просторового розвитку продуктивних сил регіону. Його перевагою є націленість на конкретний результат, чітка та короткотермінова можливість реалізації. Практичними напрямками здійснення цього підходу в регіоні має стати забезпечення заявникам (applicants) підтримки в процесі знаходження партнерів по проекту, а також консультаційної допомоги з питань підготовки заявок. Крім того, необхідна організація процесу подальшого моніторингу запропонованих проектів. Відбір проектів повинен відбуватися з огляду на їх спрямованість до підвищення якості життя населення, а порядок їх реалізації повинен вибудовуватись таким чином, щоб жителі бачили результати – соціальні прирости у кожен проміжок часу.

Проте реалізація будь–якого проекту націлена на пріоритети просторового розвитку і не здатна стати основним інструментом вирішення соціально–економічних проблем просторового розвитку на територіях такого середовища життя, яке забезпечує формування на них стійких співтовариств, що самовідтворюються.

На вирішення проблем націлений програмно–стимулюючий підхід. В його основі лежить парадигма «ціль – результат – програма». У цьому підході рух від цілі до результату описується за допомогою програмних засобів, таким чином програмується (алгоритмується, операціоналізується) сам процес просування від моменту постановки цілі до отримання результату. Програмно–стимулюючий підхід полягає у створен–

ні особливого інституціонального (нормативно–правового, бюджетно–фінансового) середовища, що заохочує активність населення до облаштованості життя територіальних співтовариств. Таким чином, програмний підхід дозволяє використовувати сформовані на територіях природні тренди розвитку. Крім того, він створює систему взаємних зобов'язань шляхом участі керівників організацій приватного і державного секторів у реалізації стратегічного плану 3 . Даний підхід поступається проектному за критерієм «темпи змін у регіонах», тому його ефекти мають розраховуватися на більш тривалий, аніж в окремих проектах, термін. Недоліком цільових програм та програм соціально–економічного розвитку регіону на довгостроковий, середньостроковий і поточний періоди є те, що вони найчастіше носять абстрактний, ідеальний, декларативний характер і не підтримуються необхідними ресурсами. При складанні місцевих бюджетів не вказується джерело і контингент фінансування розробки і реалізації планів. Можна стверджувати, що плани соціально–економічного розвитку фактично фінансуються із поточних витрат органів місцевого самоуправління.

Законом України «Про державне прогнозування та розроблення програм економічного і соціального розвитку України» від 23.03.2000 передбачена розробка Програм економічного і соціального розвитку України, обласного та районного рівнів на короткостроковий період (1 рік). Розробка і виконання середньострокових (на п'ять років) та довгострокових (більше п'яти років) програм соціально–економічного розвитку всіх рівнів законодавчо не регламентується. Зокрема, Національна програма відродження України до 2015 року, Програма економічних реформ Президента України на 2010–2014 роки «Заможне суспільство, конкурентоспроможна економіка, ефективна держава» так і не були затверджені законодавчо.

Довгострокова програма соціально–економічного розвитку регіону – це стратегічна державна програма, яка затверджується Верховною Радою України з подання Кабінету Міністрів України. Вона повинна не суперечити Конституції України та законам України, бути узгоджена з Державною програмою соціально–економічного розвитку України та з Концепцією державної регіональної політики України. Цьому документу передує проект Державної програми соціально–економічного розвитку регіону, який є стратегією розвитку регіону. Він розробляється регіональним науковим центром НАНУ за активної підтримки Міністерства економічного розвитку і торгівлі України, обласних державних адміністрацій, відповідних міністерств і відомств. Однак, слід констатувати, що в Україні до сьогоднішнього дня не існує чіткої схеми підготовки, затвердження і реалізації довгострокових програм соціально–економічного розвитку регіонів та не сформовано дієвих виконавчих органів регіонального рівня, не відпрацьовано механізм і джерела фінансування цих програм.

Розробка регіональної програми просторового розвитку повинна доповнюватись організаційним проектом, що вказує напрямки і шляхи розподілу наявних ресурсів.

Просторове планування. Для ефективної реалізації стратегії просторового розвитку продуктивних сил регіону і досягнення стратегічних цілей необхідна координація і узгодження всіх важелів і суб'єктів розвитку в часі і просторі. Це складний процес, з огляду на те, що як і в будь–якій складній системі, у регіональній суспільно–економічній системі спостерігаються суперечності і періодичні структурні деформації між окремими елементами системи.

Регіональна політика покликана, по–перше, створити систему стратегічного просторового планування і, по–друге, налагодити механізм узгодження планів просторового розвитку різних територіальних і адміністративних рівнів. Стратегічне просторове планування розглядається не як інвестиційне, а як організаційне планування. Воно полягає у змістовному узгодженні стратегічних планів і програм, «генпланів» і «територіальних схем» різного територіального й адміністративного рівня, що розробляються в регіоні, а також узгодження зазначених вище документів з документами соціально–економічного і фінансового змісту, у встановленні балансу між суперництвом і конкуренцією різних місцевих співтовариств, з одного боку, і їх прагненням до асоціативності і співробітництву, з другого. В основу схеми стратегічного просторового планування слід покласти такі принципи: 1) нормативно–правовий характер організації процесу планування (формування системи законів і інших нормативно–правових актів – указів, постанов, рішень, розпоряджень, статутів, соціальних гарантій і норм їх реалізації); 2) несуперечність (досягається процедурами узгодження); 3) самостійність планів у рамках процедур планування і змістовних погоджень; 4) відповідність змісту планів рівням керування.

Стратегічне просторове планування істотно відрізняється від раніш застосовуваного комплексного планування соціально–економічного розвитку продуктивних сил, оскільки при розробці останніх фактично неможливо врахувати тенденції розвитку тих чи інших процесів і основних прогностичних характеристик розвитку соціально–економічних процесів. На початковому етапі стратегічного планування в кожному регіоні необхідно виділити ті його предметні горизонти і відповідні їм системні об'єкти, в концептах і індикаторах (показниках) яких будуть далі будуватися проекти і програми розвитку [2].

Важливим є питанням про методи регіональної політики просторового розвитку. Аналіз літератури засвідчує, що переважно розглядаються методи макроекономічного регулювання (на державному рівні). Їх аналіз і систематизація дозволяє виділити наступні групи:

– спільне економіко–правове регулювання, що здійснюється через: встановлення загальнорегіональних правил, процедур і конкретних норм регіонального поділу власності, природних ресурсів, фінансів (в т.ч. податків) як базової умови формування власних джерел регіонального розвитку та єдиних регіональних джерел для часткового міжрегіонального розподілу; вироблення міжнародно–правових кон–

струкцій, що обґрунтовують володіння країною її територією в глобальному світі; світу має бути представлена нова правова доктрина простору країни; адміністративно–управлінські (прикладом є надання особливого статусу територіям – ВЕЗ, СЕЗ, технополіси, території пріоритетного розвитку, інноваційні центри тощо); нове економічне «зонування» національної території, тобто зонування середовища;

– загальнополітичне регулювання в рамках державної регіональної і національної політики. Воно визначає сфери самостійних і спільних дій, повноваження та відповідальність органів влади регіону, його суб'єктів і адміністративно–територіальних утворень за всіма аспектами розвитку регіонів;

– державна селективна (вибіркова) підтримка регіонального розвитку, що реалізується по каналам формульного розподілу відповідних статей регіонального бюджету між потребуючими такої підтримки регіонами, а також через: фінансування регіональних програм, прийняття регіональних нормативних актів про додаткові заходи надання державної допомоги тому чи іншому регіону, сприяння залученню інвестицій (надання гарантій), підтримку коопераційних програм і проектів суб'єктів регіону, а також муніципальних утворень, особливо в інфраструктурному і просторовому розвитку;

– непряма державна підтримка регіонального розвитку, що надається в зв'язку з регіональною підтримкою окремих сфер національної економіки через: стримування розміщення нових підприємств у перенаселених районах; просторовий розподіл економічної діяльності держави (наприклад, через розміщення підприємств державного сектору для впливу на регіональні ринки праці); узгоджувально–договірні процедури з розгорнутим закріпленням умов, що забезпечують інтереси регіонального розвитку; фінансово–бюджетне і податкове регулювання: фінансове стимулювання компаній (дотації на певні суми інвестицій, кредити, фінансові пільги малим і середнім підприємствам по земельному податку, субсидії в зв'язку із створенням робочих місць, погашення вартості кредитів з місцевого бюджету, розміщення муніципальних цінних паперів на підтримку галузей спеціалізації, надання тендерних преференцій місцевій продукції); так звані «м'які» заходи стимулювання розвитку (регіональний маркетинг, міжнародна, міжрегіональна і міжмуніципальна кооперація (мережеві об'єднання міст), створення сприятливого бізнес–середовища, підтримка інформаційних мереж, консалтингової діяльності, освіти, наукових досліджень і технічних розробок), роз'яснення змісту і практичної корисності для всіх сторін проведення регіональної політики просторового розвитку [5].

У рамках формування сучасного організаційно–економічного механізму регіонального розвитку в розрізі мікроекономічного рівня регіону необхідним є застосування наступних методів: активний маркетинг регіону через створення його позитивного іміджу; удосконалення місцевого правового, податкового і організаційного середовища для ведення бізнесу, а саме: створення вигідних умов для інвесторів, а також для розвитку малого і середнього підприємництва; забезпечення прозорості місцевого бюджету; планування економічного розвитку; участь у розвитку інфраструктури регіону шляхом прямого бюджетного фінансування, утворення для цих цілей позабюджетних фондів, випуск позик; у сфері формування інформаційного простору регіону – формування єдиного правового простору, активізація діяльності суб'єктів регіону з формування їх власної політики щодо забезпечення інформаційної безпеки на своїй території, сприяння розвитку регіонального середовища розповсюдження повідомлень; вирішення питань соціального захисту та соціального розвитку регіону.

**Висновки**

Інструменти та механізми економічного і соціального розвитку регіонів повинні бути визначені та регламентовані у законодавчому полі держави і покладені в основу довгострокової стратегії державної регіональної політики. Нормативно–правовою основою їх реалізації вже сьогодні може стати Концепція держаної регіональної політики, Закон України «Про Генеральну схему планування території України» та Закон України «Про стимулювання розвитку регіонів&.

Таким чином, завданням регіональної політики України на сучасному етапі розвитку повинно стати налагодження такого організаційно–економічного механізму, який би був здатний стати основним інструментом розвитку регіональної соціально–економічної системи, забезпечуючи формування в ній стійких і самовідтворювальних тенденцій.

**Список використаних джерел**

1. Долішній М. Нові підходи до територіального управління / М. Долішній // Урядовий кур'єр. – 2002. – 26 лютого. – С. 6.

2. Стратегическое планирование в муниципальном развитии. Введение в предмет: Учебное пособие для муниципальных управляющих / Под ред. О.И. Генисаретского, А.Е. Балобанова. – М., 1999. – 402 с.

3. Чернецкий Ю. Регион – должно звучать гордо / Ю. Чернецкий // День. – 2012. – 8 серпня. – С. 4.

4. Організаційно–економічний механізм розвитку регіону: трансформаційні процеси та їх інституційне забезпечення: Монографія / Кол. авт.; За ред. А.Ф.Мельник. – Тернопіль: Економічна думка, 2003. – 608 с.

5. Бутко М.П. Інвестиційна домінанта сталого розвитку регіону в умовах інтеграції: монографія / М.П. Бутко, О.Ю. Акименко; Рада по вивченню продуктивних сил України. – Ніжин: Аспект–Поліграф, 2009. – 232 с.

*В.Д. МУСІЄНКО,*
*к.т.н., Криворізький економічний інститут ДВНЗ «КНУ»,*
*Д.В. ЯСИНЕНКО,*
*магістрант, Криворізький економічний інститут ДВНЗ «КНУ»*

# Дивідендна політика підприємств та аналіз її ефективності на прикладі гірничо–збагачувальних підприємств Криворізького регіону

*Розглянуто концепції дивідендної політики та фактори, які впливають на прийняття рішень у даній галузі. Запропоновано класифікацію показників оцінки ефективності дивідендної політики, на основі яких здійснено аналіз ефективності дивідендної політики гірничо–збагачувальних підприємств Криворізького регіону.*

***Ключові слова:*** *дивіденди, дивідендна політика, концепції дивідендної політики, ефективність, гірничо–збагачувальний комбінат.*

*Рассмотрены концепции дивидендной политики, а также факторы, влияющие на принятие решений в данной отрасли. Предложена классификация показателей оценки эффективности дивидендной политики, на основе которых осуществлен анализ эффективности дивидендной политики горно–обогатительных предприятий Криворожского региона.*

***Ключевые слова:*** *дивиденды, дивидендная политика, концепции дивидендной политики, эффективность, горно–обогатительный комбинат.*

*Conceptions of dividend politics and factors that influence on making decision in this industry are considered. Classification of indexes is offered estimations of efficiency of dividend politics, on the basis of that the analysis of efficiency of dividend politics of ore mining and processing enterprises of the Kryvyi Rih region is carried out.*

***Keywords:*** *dividends, dividend politics, conceptions of dividend politics, efficiency, mining–and–processing plant.*

***Постановка проблеми.*** У сучасних умовах розвитку фінансового ринку України і становлення власної моделі корпоративного управління значущість дивідендної політики зростає. Вона визначає джерела формування власних фінансових ресурсів, впливає на інвестиційну привабливість, поточний курс акцій і вартість бізнесу в цілому. Саме тому питання формування ефективної дивідендної політики останнім часом набуває особливої актуальності.

***Аналіз досліджень та публікацій з проблеми.*** Проблеми формування дивідендної політики було широко розглянуто закордонними вченими, серед яких М. Міллер, Ф. Модильяні, М. Гордон, Дж. Лінтнер, С. Росс, Р. Літценбергер, К. Равасвамі, Ф. Блек, А. Франклін, А. Бернардо, І. Велч, Ф. Х. Істербрук, Р. Шиллер, Х. Шефрін, М. Стетман та ін. Дослідженням дивідендної політики українських акціонерних товариств займалися такі вчені та економісти, як С.В. Богачов, Л.О. Лігоненко, Л.В. Клоченок, Н.В. Юрчук, С.В. Нестерова, Л.П. Довгань та багато інших.

Теорії, що розроблені зарубіжними вченими, орієнтовані переважно на функціонування підприємств–емітентів в умовах досконалого фондового ринку і не враховують особливостей формування дивідендної політики в умовах нерозвинених корпоративних відносин та нестачі інвестиційних ресурсів, характерних для національної економіки. Тому залишається багато дискусійних питань, викликаних особливостями функціонування вітчизняних підприємств та нерозвиненістю фондового ринку України.

***Метою статті*** є дослідження основних засад проведення дивідендної політики та аналіз її ефективності на прикладі гірничо–збагачувальних комбінатів Криворізького регіону.

***Виклад основного матеріалу.*** Дивідендна політика – це набір цілей і завдань, які ставить перед собою керівництво підприємства у галузі виплати дивідендів, а також сукупність методів і засобів їх досягнення. Оптимізація дивідендної політики – це оптимізація співвідношення між прибутком, що виплачується у вигляді дивідендів, і тим, який реінвестується з метою максимізації доходів власників.

Приймаючи рішення в галузі дивідендної політики, слід враховувати, що вони впливають на ряд ключових параметрів фінансово–господарської діяльності підприємства:

– величину самофінансування – чим більше прибутку виплачується у вигляді дивідендів, тим менше коштів залишається у підприємства для здійснення реінвестицій;

– структуру капіталу – якщо приймається рішення про тезаврацію прибутку, то збільшується величина власного капіталу, а отже змінюється загальна структура капіталу підприємства;

– ціну залучення фінансових ресурсів – спрямовуючи частину чистого прибутку на виплату дивідендів, підприємство автоматично знижує власний рівень ліквідності, а отже у разі отримання кредиту банківська установа, що його надає, підвищить кредитну ставку з метою страхування власних ризиків;

– ринковий курс корпоративних прав – чим вищий рівень сплати дивідендів, тим вищий курс акцій. Це пояснюється тим, що стабільний рівень дивідендних виплат свідчить про те, що вкладений інвесторами в підприємство капітал працює ефек–

*© В.Д. МУСІЄНКО, Д.В. ЯСИНЕНКО, 2013*

тивно, а відсутність дивідендів або їхнє різке коливання – про нестабільність і ризиковість підприємства–емітента корпоративних прав, унаслідок чого ринковий курс падає.

Принциповим питанням, яке стоїть в основі теоретичних досліджень, присвячених дивідендній політиці, є питання взаємозв'язку між напрямом використання чистого прибутку (дивіденди чи тезаврація) та вартістю підприємства. Залежно від відповіді на дане питання виділяють три основні концепції дивідендної політики.

Концепція «іррелевантності (нейтральності) дивідендної політики», засновниками якої були Ф. Модільяні, М. Міллер, Ф. Блек. Вони відстоюють позицію, що між сумою сплачуваних дивідендів і ринковим курсом акцій не існує зв'язку, оскільки курс акцій визначається теперішніми та майбутніми доходами підприємства, а також потенціалом його зростання. Найраціональнішою з їх погляду є фінансова політика, в рамках якої відбувається відмова від виплати дивідендів і весь прибуток спрямовується на реінвестиції (рис. 1). На виплату дивідендів спрямовується лише та сума чистого нерозподіленого прибутку, яку неможливо ефективно реінвестувати [2].

Таким чином, автори даної концепції схиляються до отримання вигоди в довгостроковому періоді у вигляді майбутньої віддачі на інвестований у виробництво капітал, аніж у короткостроковому – у вигляді дивідендів. У такому разі акціонери максимізують доходи здебільшого в результаті зростання курсу акцій.

Згідно з підходом пріоритетності дивідендів, найвідомішими прихильниками якого є Дж. Лінтнер та М. Гордон, актуальний курс акцій визначається теперішньою вартістю очікуваних доходів на ці акції, які включають усі майбутні дивіденди, а також очікувану виручку від реалізації акцій. Зростання дивідендів досить часто сприймають як сигнал до того, що підприємство працює успішно, і навпаки, зменшення рівня дивідендів може сигналізувати про фінансові проблеми суб'єкта господарювання. Отже, дивіденди за даною концепцією впливають на вартість підприємства.

Концепція мінімізації податкових платежів виходить з того, що поряд з власниками корпоративних прав, котрі віддають перевагу стабільним дивідендам, є група інвесторів, які при прийнятті своїх рішень керується критерієм мінімізації податкових платежів. Якщо податковим законодавством країни передбачено нижчий рівень оподаткування нерозподіленого прибутку порівняно з розподіленим, підприємство отримує податкові переваги при використанні як джерела фінансування реінвестованого прибутку. Водночас вартість обслуговування власного капіталу, залученого із зовнішніх джерел, підвищується. Якщо ж рівень оподаткування дивідендів є нижчим, ніж рівень нерозподіленого прибутку, вигіднішою буде виплата дивідендів [1].

Слід зазначити, що остаточного підтвердження на практиці переваг тієї чи іншої концепції не знайдено. Прийнятність того чи іншого підходу залежить від конкретних умов діяльності підприємства, структури та психологічних особливостей інвесторів, їх інформаційного забезпечення тощо.

Саме тому при дослідженні ефективності дивідендної політики необхідно проаналізувати всю сукупність факторів, які на неї впливають, і виробити найоптимальнішу для конкретного підприємства дивідендну стратегію.

Ефективність дивідендної політики оцінити надзвичайно складно. Очевидно, ефективною буде така політика, за якої забезпечується мінімізація принципал–агент–конфлікту між окремими власниками, кредиторами та менеджментом підприємства. Зрозуміло, що уникнути таких конфліктів можна при максимізації доходів власників за відсутності обмежень з боку кредиторів. Як уже зазначалося, ці доходи можуть бути у формі підвищення курсової вартості та (або) дивідендів.

Оцінити ефективність дивідендної політики можна на основі аналізу показників прибутковості корпоративних прав, від значення яких залежать обидві складові доходів власників. Показники оцінки ефективності дивідендної політики підприємства представлені на рис. 2.

За певних обставин ефективною буде така дивідендна політика, за якої забезпечується зростання ринкової ціни корпоративних прав.

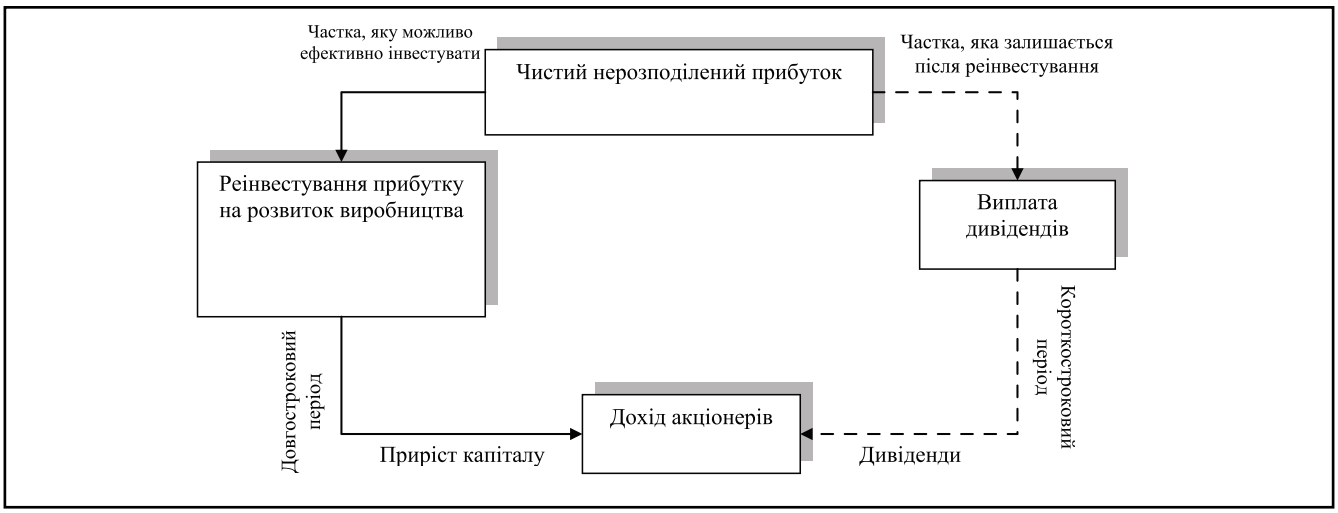



**Рисунок 1. Графічне представлення концепції Ф. Модільяні та М. Міллера**

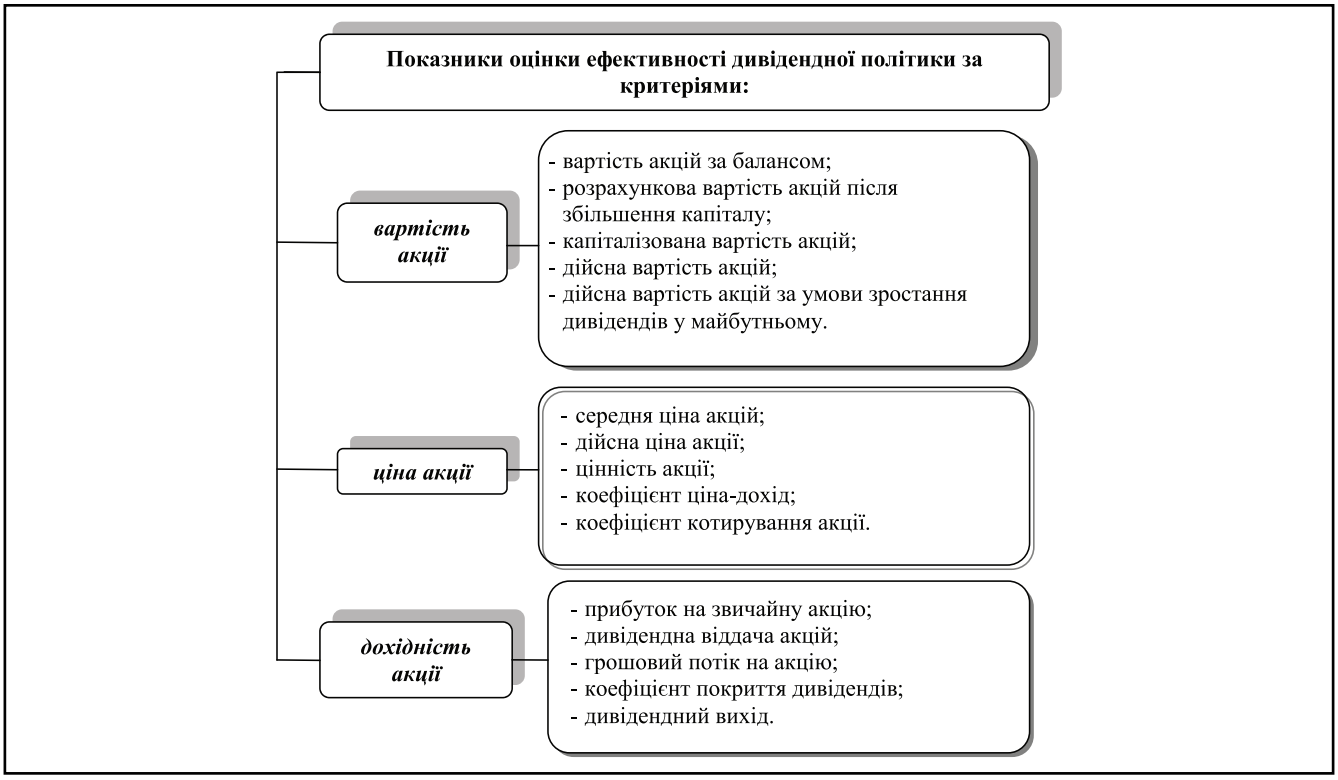



**Рисунок 2. Класифікація аналітичних показників оцінки ефективності дивідендної політики підприємства**

Більшість підприємств гірничо–видобувної галузі у Криворізькому регіоні мають форму акціонерного товариство. Тому доцільно оцінити ефективність дивідендної політики даних підприємств за вище наведеними показниками (табл. 2).

Таким чином, на основі табл. 2 та табл. 3 можна зробити висновок, що впродовж аналізованого періоду найбільш ефективно дивідендну політику проводив ПАТ «ПівнГЗК», який є лідером серед гірничо–збагачувальних комбінатів практично за всіма показниками ефективності дивідендної політики.

Другим у рейтингу є ПАТ «ЦГЗК», дивідендна політика якого характеризується стабільністю дивідендних виплат акціонерів. Ціни на акції даного підприємства є дещо нижчими у порівнянні з лідером, що певною мірою зумовлено нижчим рівнем дивідендів на одну звичайну акцію.

Третє та четверте місця посідають ІнГЗК та ПівдГЗК відповідно. Варто зазначити, що акції ПАТ «ІнГЗК» у 2009–2010 роках були відсутні у вільному продажу. Акціонери даного товариства стабільно отримували дивідендні виплати впродовж всього періоду.

Єдиним підприємством, яке не здійснювало в 2009–2011 роках виплати дивідендів, стало ВАТ «ПівдГЗК», з чого можна зробити висновок, що політика даного підприємства спрямована на повне рефінансування чистого прибутку. Ціна на акції даного підприємства у 2010 році (8 грн.) перевищила всі очі-

**Таблиця 1. Вихідні дані для проведення аналізу ефективності дивідендної політики гірничо–збагачувальних комбінатів Криворізького регіону в 2009–2011 роках [3]**

| Показник | Од. виміру | ЦГЗК | | | ПівнГЗК | | | ІнГЗК | | | ПівдГЗК | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | | 2009 | 2010 | 2011 | 2009 | 2010 | 2011 | 2009 | 2010 | 2011 | 2009 | 2010 | 2011 |
| Чистий прибуток | тис. грн. | 249402 | 1285279 | 2592853 | 1246471 | 2645183 | 1246471 | 933571 | 3233698 | 6584382 | –73567 | 2138697 | 4859796 |
| Кількість звичайних акцій | од. | 1171811000 | | | 2304075800 | | | 2759625600 | | | 2143659200 | | |
| Акціонерний капітал | тис. грн. | 292953 | 292953 | 292953 | 576019 | 576019 | 576019 | 689906 | 689906 | 689906 | 535915 | 535915 | 535915 |
| Резервний капітал | тис. грн. | 73238 | 73238 | 73238 | 226253 | 144005 | 185129 | 94094 | 172477 | 172477 | 38604 | 38604 | 40626 |
| Ринкова ціна акції | грн. | 2,85 | 6,30 | 6,44 | 3,55 | 13,20 | 9,17 | – | – | 0,34 | – | 8,00 | 0,30 |
| Облікова ціна звичайної акції | грн. | 0,25 | 0,25 | 0,25 | 0,25 | 0,25 | 0,25 | 0,25 | 0,25 | 0,25 | 0,25 | 0,25 | 0,25 |
| Амортизаційні відрахування | тис. грн. | 216652 | 423719 | 486165 | 562913 | 1039768 | 931831 | 358849 | 487221 | 438023 | 102623 | 95347 | 794050 |
| Дивіденд на одну звичайну акцію | грн. | 1,81186 | 1,272 | 2,14 | 2,44 | 1,39 | 2,674 | 1,53 | 1,22 | 1,22 | 0,00 | 0,00 | 0,00 |
| Чистий прибуток на одну звичайну акцію | грн. | 0,21283 | 1,09683 | 2,21 | 0,54099 | 1,14805 | 0,54 | 0,3383 | 1,17179 | 2,39 | –0,03432 | 0,99769 | 2,27 |

**Таблиця 2. Аналіз ефективності дивідендної політики гірничо–збагачувальних комбінатів Криворізького регіону в 2009–2011 роках**

| Показник | Од. виміру | Еталонне значення | | | ЦГЗК | | | ПівнГЗК | | | ІнГЗК | | | ПівдГЗК | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | | 2009 | 2010 | 2011 | 2009 | 2010 | 2011 | 2009 | 2010 | 2011 | 2009 | 2010 | 2011 | 2009 | 2010 | 2011 |
| Прибуток на одну звичайну акцію | грн. | 0,54 | 1,17 | 2,39 | 0,21 | 1,10 | 2,21 | 0,54 | 1,15 | 0,54 | 0,34 | 1,17 | 2,39 | –0,03 | 1,00 | 2,27 |
| Показник вартості акцій за балансом | тис. грн. | 0,00035 | 0,00031 | 0,00033 | 0,00031 | 0,00031 | 0,00031 | 0,00035 | 0,00031 | 0,00033 | 0,00028 | 0,00031 | 0,00031 | 0,00027 | 0,00027 | 0,00027 |
| Цінність акції | грн./грн. | 13,391 | 11,498 | 16,947 | 13,391 | 5,744 | 2,910 | 6,562 | 11,498 | 16,947 | – | – | 0,142 | – | 8,019 | 0,132 |
| Дивідендна віддача акцій | % | 68,73 | 20,19 | 357,94 | 63,57 | 20,19 | 33,19 | 68,73 | 10,53 | 29,17 | – | – | 357,94 | 0,00 | 0,00 | 0,00 |
| Грошовий потік на акцію | тис. грн. | 0,0008 | 0,0016 | 0,0026 | 0,0004 | 0,0015 | 0,0026 | 0,0008 | 0,0016 | 0,0009 | 0,0005 | 0,0013 | 0,0025 | 0,0000 | 0,0010 | 0,0026 |
| Дивідендний вихід | грн./грн. | 8,51 | 1,21 | 4,94 | 8,51 | 1,16 | 0,97 | 4,51 | 1,21 | 4,94 | 4,53 | 1,04 | 0,51 | 0,00 | 0,00 | 0,00 |
| Коефіцієнт котирування акції | – | 14,2 | 52,8 | 36,672 | 11,4 | 25,2 | 25,756 | 14,2 | 52,8 | 36,672 | – | – | 1,36 | – | 32 | 1,2 |
| Капіталізована вартість акцій | млн. грн. | 8179,47 | 30413,80 | 21123,77 | 3339,66 | 7382,41 | 7545,29 | 8179,47 | 30413,80 | 21123,77 | – | – | 938,27 | – | 17149,27 | 643,10 |

**Таблиця 3. Рейтинг Криворізьких ГЗК за показниками ефективності дивідендної політики (2009–2011 роки)**

| Показник | ЦГЗК | | | ПівнГЗК | | | ІнГЗК | | | ПівдГЗК | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | 2009 | 2010 | 2011 | 2009 | 2010 | 2011 | 2009 | 2010 | 2011 | 2009 | 2010 | 2011 |
| Прибуток на одну звичайну акцію | 0,39 | 0,94 | 0,93 | 1,00 | 0,98 | 0,23 | 0,63 | 1,00 | 1,00 | –0,06 | 0,85 | 0,95 |
| Показник вартості акцій за балансом | 0,90 | 1,00 | 0,95 | 1,00 | 1,00 | 1,00 | 0,82 | 1,00 | 0,95 | 0,77 | 0,86 | 0,81 |
| Цінність акції | 1,00 | 0,50 | 0,17 | 0,49 | 1,00 | 1,00 | – | – | 0,01 | – | 0,70 | 0,01 |
| Дивідендна віддача акцій | 0,92 | 1,00 | 0,09 | 1,00 | 0,52 | 0,08 | – | – | 1,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 |
| Грошовий потік на акцію | 0,51 | 0,91 | 1,00 | 1,00 | 1,00 | 0,36 | 0,60 | 0,84 | 0,97 | 0,02 | 0,65 | 1,00 |
| Дивідендний вихід | 1,00 | 0,96 | 0,20 | 0,53 | 1,00 | 1,00 | 0,53 | 0,86 | 0,10 | 0,00 | 0,00 | 0,00 |
| Коефіцієнт котирування акції | 0,80 | 0,48 | 0,70 | 1,00 | 1,00 | 1,00 | – | – | 0,04 | – | 0,61 | 0,03 |
| Капіталізована вартість акцій | 0,41 | 0,24 | 0,36 | 1,00 | 1,00 | 1,00 | – | – | 0,04 | – | 0,56 | 0,03 |
| Загальна оцінка | 6,34 | 6,27 | 4,75 | 8,02 | 8,50 | 6,67 | 2,57 | 3,70 | 4,15 | 0,72 | 4,79 | 2,87 |
| Рейтинг підприємства | 2 | 2 | 2 | 1 | 1 | 1 | 3 | 4 | 3 | 4 | 3 | 4 |

кування, хоча, здавалося б, за відсутності дивідендних виплат акціонерам вартість корпоративних прав мала б бути значно нижчою. Однак у реаліях української економіки така ситуація можлива за умови, якщо підприємство має двох власників, співвідношення акцій становить 50%:50%, що і підвищує ціни на акції ВАТ «ПівдГЗК».

### Висновки

На жаль, більшість українських підприємств не розробляє дивідендної стратегії, оскільки в нашій країні виплата дивідендів ще не набула широкої практики. Незначні суми виплат дивідендів та їх локалізованість пояснюється не стільки збитковою або низькорентабельною діяльністю багатьох підприємств, скільки відвертим нехтуванням правами й законними інтересами акціонерів. Подібна поведінка щодо акціонерів може призвести до втрати ними довіри до підприємства, скорочення притоку додаткового капіталу та зниження вартості підприємства в цілому.

Серед гірничо–збагачувальних комбінатів Криворізького регіону найефективніше провадять дивідендну політику ПАТ «ПівнГЗК» та ПАТ «ЦГЗК», ціни на акції яких є доволі привабливими порівняно з іншими Криворізькими ГЗК. «Аутсайдером» з виплати дивідендів є ВАТ «ПівдГЗК», яке притримується політики повного рефінансування нерозподіленого прибутку.

### Список використаних джерел

1. Бланк И. А. Основы финансового менеджмента / И.А. Бланк. – В 2 т. 3–е изд. Т. 1. – К.: Ника–Центр, 2007. – 624 с.

2. Терещенко О.О. Фінансова діяльність суб'єктів господарювання [навч. посіб.] / О.О. Терещенко. – К.: КНЕУ, 2003. – 554 с.

3. Річна фінансова звітність ПАТ «ПівнГЗК», ПАТ «ЦГЗК», ПАТ «ІнГЗК» та ВАТ «ПівдГЗК» за 2009–2011 роки.

*В.М. КОВАЛЬОВ,*
*д.е.н., професор, Навчально-науковий професійно-педагогічний інститут (ННППІ)*
*Української інженерно-педагогічної академії (УІПА),*
*О.А. АТАЄВА,*
*к.е.н., доцент, Навчально-науковий професійно-педагогічний інститут (ННППІ)*
*Української інженерно-педагогічної академії (УІПА)*

# Передумови формування механізму управління оплатою праці в Україні

*Розкрито теоретичні основи формування механізму управління оплатою праці в Україні на різних рівнях управління економікою відповідно до вимог об'єктивного економічного закону оплати праці. Розроблено методологічний підхід до кількісної оцінки міри суспільних розподільчих відношень між власниками трудового потенціалу: найманими працівниками і роботодавцями згідно зі структурою трудового потенціалу. Запропонована модель механізму державного управління оплатою праці та методи диференціації доходів найманих працівників і власників засобів виробництва.*

***Ключові слова:*** *закон, оплата праці, диференціація, додана цінність, трудовий потенціал, структура, нормування, діапазон зарплати, наймані працівники, роботодавці.*

*Раскрыты теоретические основы формирования механизма управления оплатой труда в Украине на разных уровнях управления экономикой в соответствии с требованиями объективного экономического закона оплаты труда. Разработан методологический подход к количественной оценке меры общественных распределительных отношений между собственниками трудового потенциала: наемными работниками и работодателями согласно структуре трудового потенциала. Предложена модель механизма государственного управления оплатой труда и методы дифференциации доходов наемных работников и собственников средств производства.*

***Ключевые слова:*** *закон, оплата труда, дифференциация, добавленная ценность, трудовой потенциал, структура, нормирование, диапазон зарплаты, наемные работники, работодатели.*

*The theoretical bases of the formation mechanism of management salaries in Ukraine at different levels of economic management in accordance with the requirements of the objective economic law of wages. Developed a methodological approach to measuring the public-distribution relations between the owners of the labor potential: employers and employees in accordance with the structure of the labor potential. A model of the mechanism of government pay and methods of income differentiation of employees and owners of the means of production.*

***Keywords:*** *law, labor cost, differentiation, value added, labor potential, structure, regulation, salary range, employees, employers.*

***Постановка проблеми.*** В умовах перехідної ринкової економіки України найбільш гострою проблемою стає формування механізму управління заробітною платою відповідно до вимог об'єктивного економічного закону оплати праці, який діє незалежно від волі і бажання людей у межах певної економічної формації. Невідкладність вирішення цієї проблеми визивається загостренням соціально-економічних протиріч у сфері розподілу знов створеної цінності між най-

*© В.М. КОВАЛЬОВ, О.А. АТАЄВА, 2013*

маними працівниками і роботодавцями, протиріччями між формами здійснення суспільних розподільчих відносин: за власністю і за працею або заслугами.

Виразом цих протиріч стала недосконала практика управління оплатою праці, за якою під впливом некерованих ринкових відносин виникла непередбачена полярність у рівні заробітної плати і її диференціації за рівнями управління економікою і суспільним становищем людей. Зазначене приводить до деградації суспільства.

До причин негативного стану в оплаті праці в Україні відноситься також відсутність дієвого механізму управління оплатою праці на макро- і мікрорівні через відмову держави від управління заробітною платою, окрім держбюджетної сфери і управління її мінімальним рівнем та прожитковим мінімумом. Тому визначення умов і напрямів формування такого механізму в державі не тільки актуальне, а й має надто важливе значення для економічної теорії і практики.

***Аналіз досліджень та публікацій з проблеми.*** Тема оплати праці знайшла відображення в наукових працях вчених минулого часу і сучасних дослідників.

Зокрема, в теорію заробітної плати капіталістичної формації вагомий внесок внесли А. Сміт, Д. Рікардо, К. Маркс, Т. Мальтус, Дж. Мілль, М. Куллох, Дж. М. Кейнс тощо.

Теорію заробітної плати в межах соціалістичного ладу розглядали переважно російські вчені Є. Капустін, А. Кудрявцев, Ю. Кокін, Л. Кунельский, Л. Костін, С. Шкурко, І. Лясников і ін., які виходячи з наявності однієї форми власності на засоби виробництва (державної) розглядали організацію і управління заробітною платою з позиції економічного закону «оплати за працю», тому і сутність заробітної плати вони розглядали як частку засобів, виділених державою у фонд особистого споживання пропорційно внеску кожного працівника в сукупну працю суспільства. За такої теорії на підприємствах діяв механізм управління заробітною платою, підпорядкований державному механізмові управління економікою.

З переходом України на ринкові умови господарювання, з появою багатоукладності економіки і різних форм власності на засоби виробництва, основні функції управління оплатою праці держава передала господарюючим суб'єктам. Підприємства одержали право змінювати елементи тарифної системи, методи оплати, мотивації і стимулювання праці відповідно до тарифних угод або колективного договору на підприємствах в межах своїх економічних можливостей. В цих умовах розвивається і економічна наука з питань оплати праці. Її представниками є такі сучасні російські вчені, як Р.П. Колосова, М.О. Волгін, Р.А. Яковлев, Ю.П. Кокін, О.Л. Мазін, Б.Г. Мазманова, А.А. Волосский, а також вітчизняні вчені А.М. Колот, Д.П. Богиня, О.Л. Єськов, А.В. Калина, О.А. Грішнова, В.Ф. Андрієнко, А.С. Афонін та ін.

Та в роботах цих вчених розглядаються здебільшого напрями розвитку соціально-трудових відносин або методи стимулювання праці на підприємствах. Питання з формування механізму управління оплатою праці і суспільних розподільчих відносин на рівні держави оминаються увагою.

З'явилися постановчі питання про суттєве підвищення рівня оплати праці. До таких висновків, наприклад, прийшов професор М.Г. Білопольский і інші вчені [1]. В роботах професора А.М. Колота розвинуто концептуальний підхід до формування соціально-трудових відносин нового типу в контексті суспільної ефективності і гідного життя, визначені напрями становлення теоретико-методологічного оновлення науки про працю і соціально-трудові відносини [8].

Але в економічній науці до сьогодення відсутні праці, в яких було б розглянуто концептуальні засади суспільних розподільчих відносин в Україні між найманими працівниками і роботодавцями, методи визначення їх міри у відповідності до трудового потенціалу, регулювання рівня і диференціації заробітної плати, формування механізму управління оплатою праці, не розкрито сутність і спрямованість дії об'єктивного економічного закону оплати праці, а також відповідності господарської практики до вимог цього закону тощо.

***Мета статті.*** Зазначені питання чекають відповіді від економічної науки і практики, тому метою статті є визначення напрямів формування механізму управління оплатою праці в Україні і диференціації її рівня.

***Виклад основного матеріалу.*** Стосовно методологічного забезпечення розрахунків необхідного рівня оплати праці в ряді публікацій нами розроблено методи вартісної оцінки людського капіталу і трудового потенціалу та його структури, рівня підвищення оплати праці у державі відповідно існуючих економічних умов, розкрито сутність економічного закону оплати праці, запропоновано метод кількісного визначення міри суспільних розподільчих відносин за структурою трудового потенціалу [3-7].Розроблено метод розрахунку еталонного співвідношення темпів зростання реальної заробітної плати на 1% зростання продуктивності праці. Відношення фактичного рівня цього показника до еталонного рівня дало можливість визначати резерви підвищення в Україні рівня середньої заробітної плати на 46,8%. Розроблено також метод, за яким визначено джерело фінансування цього підвищення заробітної плати за рахунок перерозподілу доданої вартості у виробничій сфері. Але слід враховувати, що ці наукові розробки розкривають тільки принципові положення методологічної бази формування механізму управління оплатою праці в Україні, а одержані результати досліджень ґрунтуються на показниках темпів зростання продуктивності праці і заробітної плати без зіставлення їх з абсолютним рівнем у зарубіжних країнах. Тому з метою перевірки їх достовірності проведено порівняльний аналіз рівня продуктивності праці і заробітної плати в Україні і розвинених країнах світу. Відповідні розрахунки наведені в табл. 1.

Як видно з табл. 1, у розвинених країнах рівень соціально-економічних показників значно перевищує відповідний рівень в Україні. Зокрема, у таких країнах перевищення становить:

**Таблиця 1. Визначення перевищення рівня соціально-економічних показників зарубіжних країн по відношенню до показників України у 2011 році**

| Країни світу | Вихідні дані за 2011 рік | | | Розрахункові показники | | | Рівень показників країн в порівнянні з Україною, % | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | ВВП, $[xxx] | зайняте населення, млн. осіб[xx] | середня заробітна плата за місяць, $/особа[x]) | продуктивність праці (гр .2/гр. 3, $ тис./особа | річний фонд заробітної плати (гр. 4×гр. 3×12), $ млн. | частка заробітної плати у ВВП (гр. 6/гр. 2), % | продуктивності праці | заробітної плати | частка заробітної плат у ВВП |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 |
| США | 14840 | 139,9 | 4100 | 106,1 | 6883080 | 46,4 | 742,0 | 1171,4 | 158,4 |
| Німеччина | 2807 | 39,7 | 3900 | 70,7 | 1857960 | 66,2 | 494,0 | 1114,3 | 225,9 |
| Японія | 4228 | 61,1 | 3600 | 59,2 | 2639520 | 62,4 | 413,0 | 1028,6 | 213,0 |
| Швеція | 337 | 4,6 | 3400 | 73,3 | 187680 | 55,7 | 512,6 | 971,4 | 190,1 |
| Іспанія | 1394 | 18,1 | 2800 | 77,0 | 608160 | 33,6 | 583,5 | 800,0 | 114,7 |
| Росія | 2161 | 70,7 | 760 | 30,6 | 64478440 | 29,8 | 214,0 | 217,1 | 101,7 |
| Україна | 291 | 20,3 | 350 | 14,3 | 85260 | 29,3 | 100,0 | 100,1 | 100,0 |

*Джерело: розроблено авторами за даними:*
*[x] http://subscribe.ru/group/umnij-vyiraschivaet-vrozhaj-a-mudrij-zemlyu/2262185/$*
*[xx] [11, с. 237]$*
*[xxx] Олейник А.П. Страны мира в цифрах. – 2011. – С. 26.*

– за показником продуктивності праці: 4,1–7,4 раза;

– за показником середньої заробітної плати: 8–11,7 раза;

– за показником частки заробітної плати у ВВП: 1,15–1,58 раза.

У Росії продуктивність праці і середня заробітна плата перевищують рівень в Україні вдвічі. Лише частка заробітної плати у ВВП в Україні і Росії приблизно однакова.

Таким чином, стає можливим визначити рівень показників країн далекого зарубіжжя над відповідним рівнем показників України за інтегральним коефіцієнтом перевищення ($\Delta I_{пер}$), для розрахунку якого ми пропонуємо таку формулу:

$$\Delta I_{пер} = [(I_{пп} \times I_{зп} \times I_{чзп}) / n], \quad (1)$$

де $I_{пп}$ – індекс перевищення за показником продуктивності праці;

$I_{зп}$ – індекс перевищення за показником середньої заробітної плати;

$I_{чзп}$ – індекс перевищення за показником частки заробітної плати у ВВП;

$n$ – кількість показників загальної сукупності.

Проведені за даними табл. 1 і формулою 1 розрахунки дозволили визначити такий рівень (?Iпер), рази:

США: $\Delta I_{пер}$ = (7,42 × 11,71 × 1,58) / 3 = 45,76;

Німеччина: $\Delta I_{пер}$ = (4,94 × 11,14 × 2,26) / 3 = 41,46;

Швеція: $\Delta I_{пер}$ = (5,13 × 9,71 × 1,9) / 3 = 31,55;

Японія: $\Delta I_{пер}$ = (4,13 × 10,29 × 2,13) / 3 = 30,17;

Іспанія: $\Delta I_{пер}$ = (5,39 × 8,0 × 1,15) / 3 = 16,53;

Росія: $\Delta I_{пер}$ = (2,14 × 2,17 × 1,02) / 3 = 1,58.

Звертає на себе увагу відставання України від розвинених країн за конкретними соціально-економічними показниками. Зокрема, за показником продуктивності праці Україна відстає, наприклад, від США, в 7,4 раза (742/100), а за показником середньої заробітної плати – в 11,7 раза (1171,4/100). Це свідчить про пріоритетність соціальної складової у соціально-економічній політиці США і інших розвинених країн у порівнянні з Україною і підтверджує ґрунтовність висновків наших наукових розробок про необхідність формування суспільних розподільчих відносин у державі за рівнем власності на людський і фізичний капітал відповідно до структури трудового потенціалу і вимог економічного закону оплати праці.

З проведеного зіставлення випливає глобальне завдання української економіки перехідного періоду відносно зближення рівнів продуктивності праці і її оплати між Україною і розвиненими країнами, що також є функцією механізму управління оплатою праці.

Настільки важливим є це питання, свідчать показники про рівень диференціації оплати праці в США. За свідченням російського вченого професора Б.М. Генкіна, у 2000 році у США різниця між середньою заробітною платою робітників і доходами вищих менеджерів становила більш ніж 450 разів [2, с. 305]. За даними українського вченого професора А.М. Колота, така різниця між доходами топ-менеджерів і робітників із мінімальною заробітною платою за період з 1965 по 2003 рік зросла з 51 до 821 разу [9, с. 180]. За свідченням П. Мілгрома, доходи вищого прошарку управлінців і роботодавців зростають швидше, ніж ВВП, і тим більше, ніж доходи робітників. Так, за 1960–1990 роки доходи топ-менеджерів зросли на 2012%, а робітників – на 53% [10, с. 140–142].

Відносно такого діапазону різниць в оплаті праці в Росії Б.М. Генкін пише: «Однако все специалисты согласны в том, что дифференциация доходов в России намного (в 1,5–2 раза) больше, чем в развитых странах» [2, с. 306]. За його свідченням, у Росії доходи керівників швидко зростають навіть при зниженні виробництва і чисельності робітників. Немає сумніву, що такі пропорції в діапазоні доходів найманих робітників і топ-менеджерів притаманні і Україні. Але в Україні подібна інформація непрозора.

Не спростовуючи думки професора Б.М. Генкіна про творчий характер підприємницької діяльності роботодавців і необхідності її стимулювання також і за фінансові ризики пі-

двищеними гонорарами, варто, однак, уточнити нашу позицію з цього приводу. Зрозуміло, що неконтрольований суспільством діапазон доходів різних верств населення здатний викликати соціальні потрясіння. І ця загроза існує в сьогоденні.

Дослідженнями виявлені значні розбіжності в диференціації заробітної плати і в Україні на різних рівнях управління економікою. Так, за звітними даними [11], на рис. 1 розкрито діапазон відмінності рівня заробітної плати по регіонах України (на прикладі показників Тернопільської області, де рівень середньої оплати праці найнижчий) і міста Київ (де рівень оплати праці найвищий в Україні), Донецької області (де рівень зарплати вищий за середній у державі) і середній рівень оплати праці в Україні.

Зокрема, рис. 1 характеризує відмінності максимального рівня середньої заробітної плати (м. Київ) до мінімального рівня (Тернопільська область), яка у 2007 році становила 243,9%. Також виявлена тенденція зниження відмінностей в заробітній платі у інших регіонах до 2010 року. Але починаючи з 2010 року цей показник почав знову зростати.

На рис. 2 розкрита динаміка зростання середньої оплати праці у зазначених на рис. 2 об'єктів дослідження.

Диференціація оплати праці підсилюється відмінностями її на регіональному рівні, про що свідчать показники зміни аналізованого показника на прикладі Донецького регіону (табл. 2).

Показники табл. 2 свідчать про найвищий рівень відмінностей між зарплатою у Красноармійську, де сконцентрована найбільш небезпечна вугледобувна галузь промисловості з високим рівнем тарифних ставок, з меншими відмінностями оплати праці у Донецьку, де, окрім вугледобувної промисловості містяться машинобудівна і інші галузі. Отже ос-

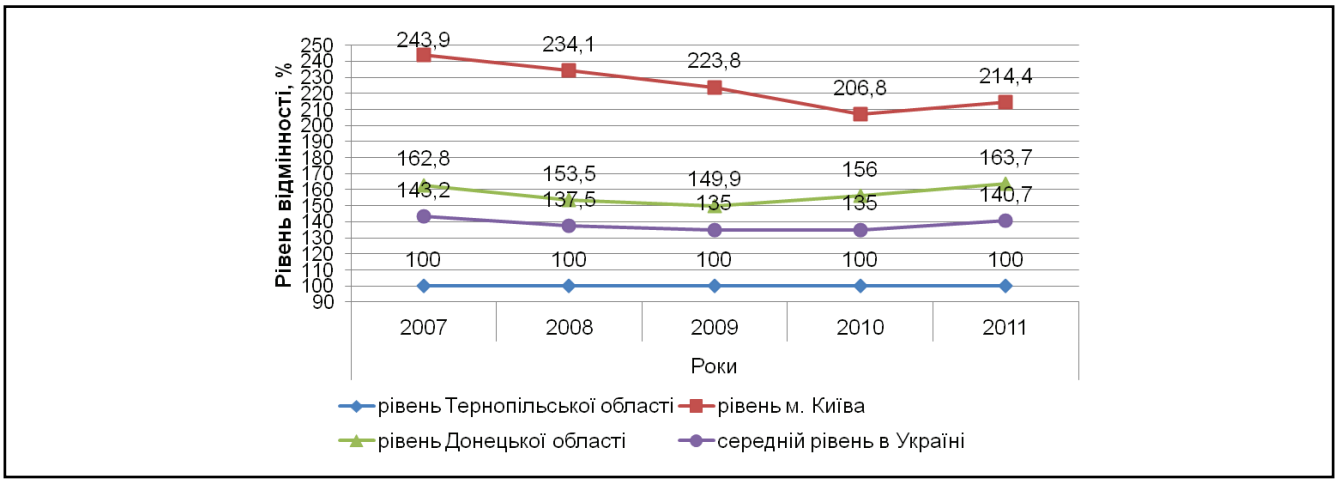



**Рисунок 1. Зміна діапазону відмінності в рівні заробітної плати регіонів до рівня Тернопільської області**

*Джерело: розроблено авторами за даними [11].*

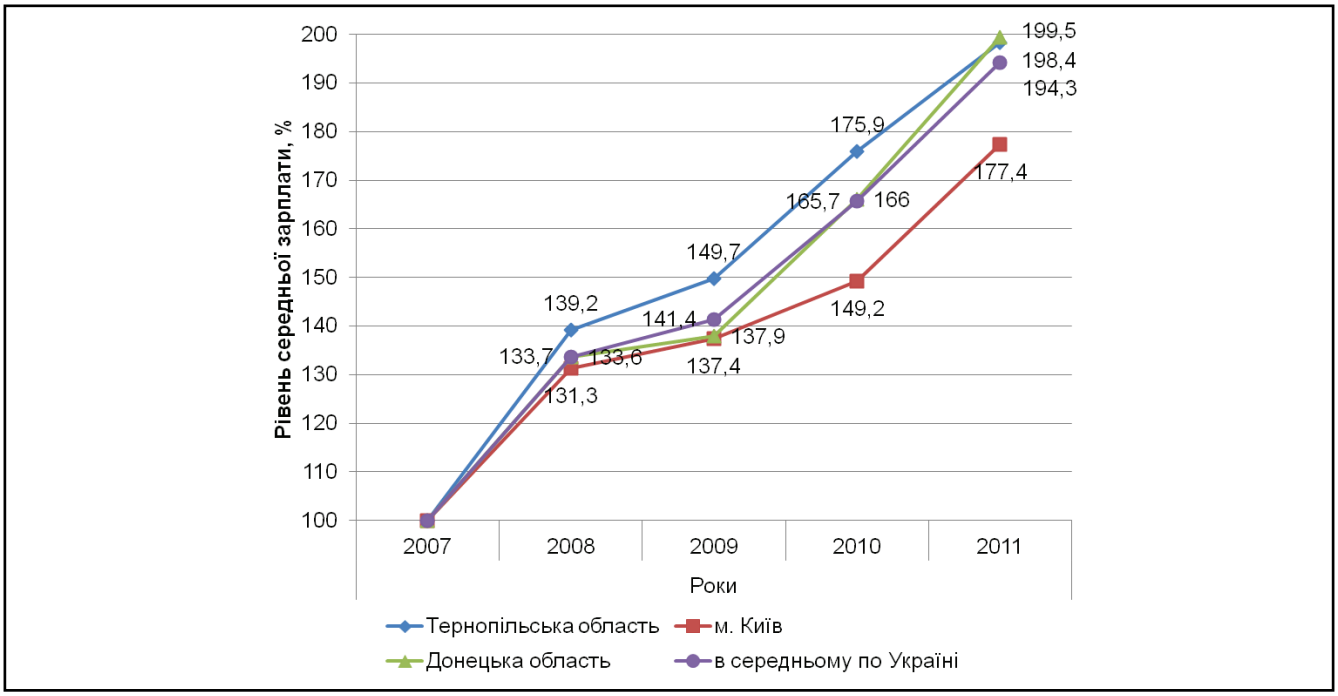



**Рисунок 2. Зміна темпів зростання середньої заробітної плати до рівня 2007 року, %**

*Джерело: розроблено авторами за даними [11].*

**Таблиця 2. Диференціація середньої заробітної плати на регіональному рівні в Донецькій області у 2007–2011 роках**

| Об'єкт дослідження | Рівень показників по роках | | | | |
|---|---|---|---|---|---|
| | 2007 | 2008 | 2009 | 2010 | 2011 |
| **Фактична середня зарплата за місяць, грн.** | | | | | |
| 1. Красноармійськ | 2181 | 3039 | 3096 | 3738 | 4779 |
| 2. Донецьк | 1666 | 2206 | 2340 | 2730 | 3283 |
| 3. У середньому в регіоні | 1535 | 2015 | 2116 | 2549 | 3063 |
| **Райони з мінімальною середньою зарплатою, грн.** | | | | | |
| 4. Великоновоселківський | х | 1209 | 1338 | х | 1728 |
| 5. Костянтинівський | 816 | х | х | х | х |
| 6. Новоазовський | х | х | х | 1615 | х |
| **Відмінності до мінімального рівня середньої зарплати, %** | | | | | |
| 1. Красноармійськ | 267,3 | 251,4 | 231,4 | 231,5 | 276,6 |
| 2. Донецьк | 204,2 | 182,5 | 174,9 | 169,0 | 190,0 |
| 3. Середній рівень по регіону | 188,1 | 166,7 | 158,1 | 157,8 | 177,3 |
| **Зростання середньої зарплати по роках до рівня 2007 року, %** | | | | | |
| 1. Красноармійськ | 100,0 | 139,3 | 141,9 | 171,4 | 219,1 |
| 2. Донецьк | 100,0 | 132,4 | 140,5 | 163,9 | 197,0 |
| 3. Середній рівень по регіону | 100,0 | 148,2 | 164,0 | 197,9 | 211,8 |

*Джерело: розроблено авторами за даними [12].*

новним чинником для внутрішньо–регіональної диференціації заробітної плати стає галузева виробнича структура. Тенденції регіональної диференціації заробітної плати зберігаються і на внутрішньо–регіональному рівні.

Про вплив галузевих особливостей на диференціацію свідчить коефіцієнт відмінності рівня зарплати і її зростання за видами економічної діяльності в Донецькому регіоні в 2007–2011 роках (табл. 3).

Зіставлення різниці показників за видами економічної діяльності і за галузями промисловості свідчить про те, що основним чинником диференціації середньої заробітної плати являються галузеві особливості її організації, зокрема переваги в рівні оплати важких галузей промисловості.

Диференціація оплати праці на локальному і особистому рівні пов'язана з чинниками робочого місця і економічними можливостями підприємств, а також із системою мотивації і стимулювання праці, тобто з дією стимулюючої функції заробітної плати і потребує особливого розгляду.

Дослідження чинників диференціації заробітної плати дають підставу до визначення їх класифікації відповідно до різних рівнів управління економікою, яка пропонується в табл. 4.

Практичне використання цієї схеми дає можливість систематизувати управлінські функції з регулювання рівня заробітної плати відповідно до заслуг кожного працівника, які повинен утримувати механізм управління оплатою праці в державі.

**Таблиця 3. Диференціація середньої заробітної плати за видами економічної діяльності в Донецькому регіоні за 2007–2011 роки**

| Види економічної діяльності | Рівень показників по роках | | | | |
|---|---|---|---|---|---|
| | 2007 | 2008 | 2009 | 2010 | 2011 |
| **Коефіцієнт відмінності рівня середньої заробітної плати від мінімального рівня, %** | | | | | |
| 1. Сільське господарство | 110,6 | 112,0 | 108,8 | 106,8 | 115,3 |
| 2. Промисловість | 206,0 | 198,9 | 185,9 | 184,8 | 206,4 |
| 3. Будівництво | 181,6 | 174,1 | 131,5 | 137,1 | 156,5 |
| 4. Торгівля | 123,5 | 117,2 | 104,8 | 119,8 | 135,1 |
| 5. Готелі, ресторани | 129,9 | 103,6 | 98,1 | 95,0 | 101,4 |
| 6. Транспорт | 199,4 | 195,8 | 186,0 | 171,3 | 176,9 |
| 7. Фінансова діяльність | 270,2 | 265,8 | 250,9 | 230,0 | 260,1 |
| 8. Операції з нерухомістю | 197,8 | 187,4 | 206,6 | 155,6 | 169,4 |
| 9. Держуправління | 119,7 | 209,7 | 154,0 | 151,1 | 170,9 |
| 10. Освіта | 119,7 | 125,6 | 121,3 | 114,3 | 113,4 |
| 11. Охорона здоров'я | 100,0 | 100,0 | 100,0 | 100,0 | 100,0 |
| **Галузі промисловості** | **Коефіцієнт відмінності рівня середньої зарплати від мінімального рівня по галузях промисловості, %** | | | | |
| 1. Промисловість | 257,2 | 237,7 | 243,0 | 257,4 | 281,0 |
| 2. Добувна | 283,3 | 285,3 | 298,8 | 311,0 | 346,3 |
| 3. Добувна паливна | 285,3 | 291,9 | 304,9 | 257,4 | 354,6 |
| 4. Переробна | 253,2 | 220,5 | 214,0 | 232,4 | 249,7 |
| 5. Нафтопереробна | 280,0 | 255,5 | 273,9 | 299,7 | 303,9 |
| 6. Вироблення газу | 212,4 | 203,5 | 227,9 | 228,9 | 245,3 |
| 7. Деревообробна | 100,0 | 100,0 | 100,0 | 100,0 | 100,0 |

*Джерело: розроблено авторами за даними [12].*

**Таблиця 4. Схема класифікації чинників диференціації середньої оплати праці за рівнями управління економікою України**

| Рівні управління економікою | Чинники впливу на рівень оплати праці |
|---|---|
| 1. Особистий | а) напруженість праці (регулюється нормою праці і формою заробітної плати);<br>б) тривалість праці (регулюється законодавством за умовами праці);<br>в) кваліфікація працівника (регулюється за тарифно-кваліфікаційним довідником);<br>г) умови праці (регулюється рівнем мінімальної зарплати або ставкою першого розряду за критеріями оцінки умов (нормальні, важкі, гарячі тощо);<br>д) продуктивна сила праці (регулюється нормою праці);<br>е) елементи людського капіталу;<br>ж) ринкова кон'юнктура |
| 2. Локальний (підприємство) | а) чинники особистого рівня (а; б; в; г; д; е; ж);<br>б) рівень економічного потенціалу;<br>в) структура ФОП;<br>г) система мотивації особистої і колективної праці |
| 3. Галузевий | а) чинники локального рівня;<br>б) географічне розташування підприємств та екологічні умови;<br>в) екологічна безпечність технології виробництва |
| 4. Регіональний | а) чинники галузевого рівня;<br>б) господарська структура районів |
| 5. Міжрегіональний (державний) | а) чинники регіонального рівня;<br>б) демографічні чинники (приріст населення, міграція, безробіття тощо);<br>в) ринок праці, забезпеченість робочою силою (попит, пропозиція);<br>г) соціально-економічна політика держави у сфері оплати праці |
| Компоненти доходів розкриває прийнята структура фонду оплати праці | |

*Джерело: розроблено авторами.*

Таким чином, з оцінки диференціації оплати праці на галузевому, регіональному і міжрегіональному рівні стає очевидним, що різницю в оплаті праці обумовлює різна виробнича структура. Її виражає частка виробничих галузей, які мають складні виробничі умови і більш високий рівень оплати праці. Зокрема, в Донецькій області найвищий рівень оплати праці склався в місті Красноармійську, де сконцентрована вугледобувна промисловість.

У кінцевому випадку відмінності в оплаті праці формуються в тарифній системі на локальному і особистому рівні, де відображена залежність заробітної плати від напруженості, якості і продуктивної сили праці, а також діючих систем мотивації і стимулювання успішності праці.

У цьому напрямі наукових пошуків відома праця російського вченого професора Б.М. Генкіна [2]. За його поглядами, в умовах ринкової економіки поруч із доходами від праці суттєву роль відіграють доходи від власності. Проблема відносної значущості розподілу за працею і за власністю обговорюється в економічній літературі не одну сотню років [2, с. 297].

В існуючих умовах ринкової дійсності України найбільш проблемним є регулювання доходів власників засобів виробництва відповідно до пропорцій розподілу чистого прибутку за напрямами його виробничого та особистого споживання. При визначенні доходу дрібного і середнього бізнесу може діяти також принцип, притаманний до заробітної плати найманих працівників, а саме – встановлення рівня доходу на особисті потреби в межах нормованого діапазону, який відображається у витратах на працю (собівартості) продукції підприємства. Розподіл за власністю можливий також у формі дивідендів та опціонів. Практика здійснення цієї форми стимулювання стала відомою завдяки появі акціонерної форми власності. І ця форма виплат не потребує обмеження також, як і виплат заробітної плати в межах нормованого діапазону. У суспільства виникає потреба лише регулювати і контролювати вищий рівень особистих доходів у бізнесі, встановленням нормованого їх діапазону, зокрема вищого його рівня.

При цьому не слід плутати таке регулювання з податковим обтяженням капіталу і самого бізнесу, бо останнє – це шлях в нікуди, який визиває «ефект Депард'є», а суспільство при цьому рубає гілку, на якій само сидить. Податкове обмеження бізнесу не вирішує проблеми неконтрольованої полярності особистих доходів, а лише знижує привабливість інвестицій та інновацій.

Виходячи з аналізу диференціації оплати праці в Україні стає зрозумілим, що подальший розвиток розподільчих відносин в країні відповідно заслугам найманих працівників повинен відбуватися шляхом нормування не тільки витрат праці, а у діапазону різниць у рівнях її оплати. Ця ідея не нова, а ґрунтовно забута, бо, як відомо, свого часу В.І. Ленін вважав за необхідне встановлювати діапазон різниці в оплаті праці на рівні 1–5. Фактично в СРСР цей діапазон дорівнював 1–25. У сучасний період метод нормування такого діапазону економічною наукою не розроблено і діапазон не регламентується.

Дослідження переконують, що метод нормування діапазону різниць в оплаті праці має ґрунтуватися на таких основних принципах її диференціації:

– мінімальною межею діапазону різниць в оплаті праці стає науково обґрунтований рівень мінімальної заробітної плати і прожиткового мінімуму, виходячи не з економічних або політичних міркувань, а з науково обґрунтованих фізіологічних і соціальних потреб людини;

– вища межа діапазону різниць в оплаті праці регламентується за категоріями і групами персоналу відповідного до рівня управління економікою;

– розмір фактичної оплати праці для окремого працівника в межах встановлено діапазону визначається за існуючими методами;

– визначений діапазон рівня оплати праці погоджується з органами профспілок і регламентується законодавчими актами держави.

В економічній літературі відомі критерії, за якими окремі вчені рекомендують диференціювати заробітну плату. До таких критеріїв вони відносять граничну продуктивність праці, її корисність, ефективність. Зрозуміло, що корисність діяльності вищих чиновників на різних рівнях управління економікою повинна оцінюватись, бо метою такого оцінювання на цей час може бути прояснення їх ролі в державі по критерію зростання ВВП і якості життя населення. Та якби економічна наука була спроможна знайти метод диференціації оплати праці вищих керівників за критерієм корисності їхньої праці, це б підвищило їх зацікавленість у більш високих темпах зростання ВВП і якості життя населення.

При вирішенні подібних проблем часто застосовуються методи експертних оцінок. Та при визначенні впливу трудових витрат окремих осіб на суспільну ефективність їхньої діяльності на вищих рівнях управління економікою не ясно, як з неї вилучати синергетичний ефект. Тому, за нашими поглядами, нормування і визначення діапазону різниць оплати праці можливе за критерієм «коефіцієнт цінності людського капіталу», який може розрізнятися за групами працюючих на різних рівнях управління економікою. Умовою застосування такого методу, який нами розроблено і опубліковано в роботі [7, с. 25–29], може бути інформаційне забезпечення потрібних розрахунків рівня людського капіталу за його елементами. При цьому може бути застосовано принцип стартового періоду, при якому розрахунки базового рівня виконуються за показниками попередніх років.

Цей метод може бути також застосований при визначенні верхньої межі діапазону різниць в оплаті праці чиновників самого високого рангу на всіх рівнях управління економікою.

Виходячи з розглянутих вище наукових положень, нами розроблено принципову модель формування шкали граничних рівнів оплати праці в Україні за групами і категоріями працюючих та рівнями їх доходів (табл. 5).

З приводу табл. 5 слід зазначити, що її найбільш вагомим елементом являється максимальна межа рівня оплати праці, яку ми вважаємо за необхідне обґрунтувати за рівнем людського капіталу. Стосовно виконавців в межах мезоекономічного і макроекономічного рівня може бути використана схема оплати праці, діюча на локальному рівні.

Обґрунтування концептуальних засад та пріоритетних напрямків удосконалення державного регулювання процесами оплати праці спрямоване на формування механізму управління оплатою праці в Україні, принципову модель якої рекомендовано на рис. 3.

Пропонована модель, зазначена на рис. 3, має бути підпорядкована дії об'єктивного економічного закону оплати праці і охоплює комплекс організаційних, правових, інформаційних і фінансово-економічних важелів, дія яких спрямована на забезпечення ефективного використання економічного потенціалу і гідної праці та якості життя населення.

**Таблиця 5. Принципова модель формування шкали граничних рівнів оплати праці в Україні за групами і категоріями працюючих та рівнями їх доходів**

| Рівень управління економікою | Соціальні групи працюючих | Максимальна межа рівня оплати праці | Види регламентованих доходів за шкалою діапазонів | Види регламентованих доходів за власність відповідно до рівня економічного потенціалу |
|---|---|---|---|---|
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 1. Локальний (підприємницький) | Виконавчий персонал: 1. Робітники з мінімальною оплатою праці | 1 | Тарифні ставки I розряду, диференційовані за умовами праці, видами оплати. Доплати, надбавки, премії | Дивіденди, опціони тощо |
| | 2. Робітники вищої кваліфікації | 3 | Тарифні ставки, диференційовані за рівнем кваліфікації, доплати, надбавки, премії | –«– |
| | 3. Спеціалісти, керівники підрозділів | 4 | Посадові оклади, доплати, надбавки, премії | –«– |
| | 4. Вищі керівники підприємства (топ-менеджери) | 6 | –«– | –«– |
| | 5. Власники ресурсів підприємства | 8 | –«– | –«– |
| 2. Мезоекономічний: | | | | –«– |
| 2.1. Районний | Вищі керівники районного рівня | 10 | –«– | –«– |
| 2.2. Галузевий | Вищі керівники галузі | 12 | –«– | |
| 2.3. Регіональний | Вищі керівники регіону | 14 | –«– | |
| 3. Макроекономічний (державний) | Вищі керівники держави | 20 | –«– | –«– |

*Джерело: розроблено авторами.*

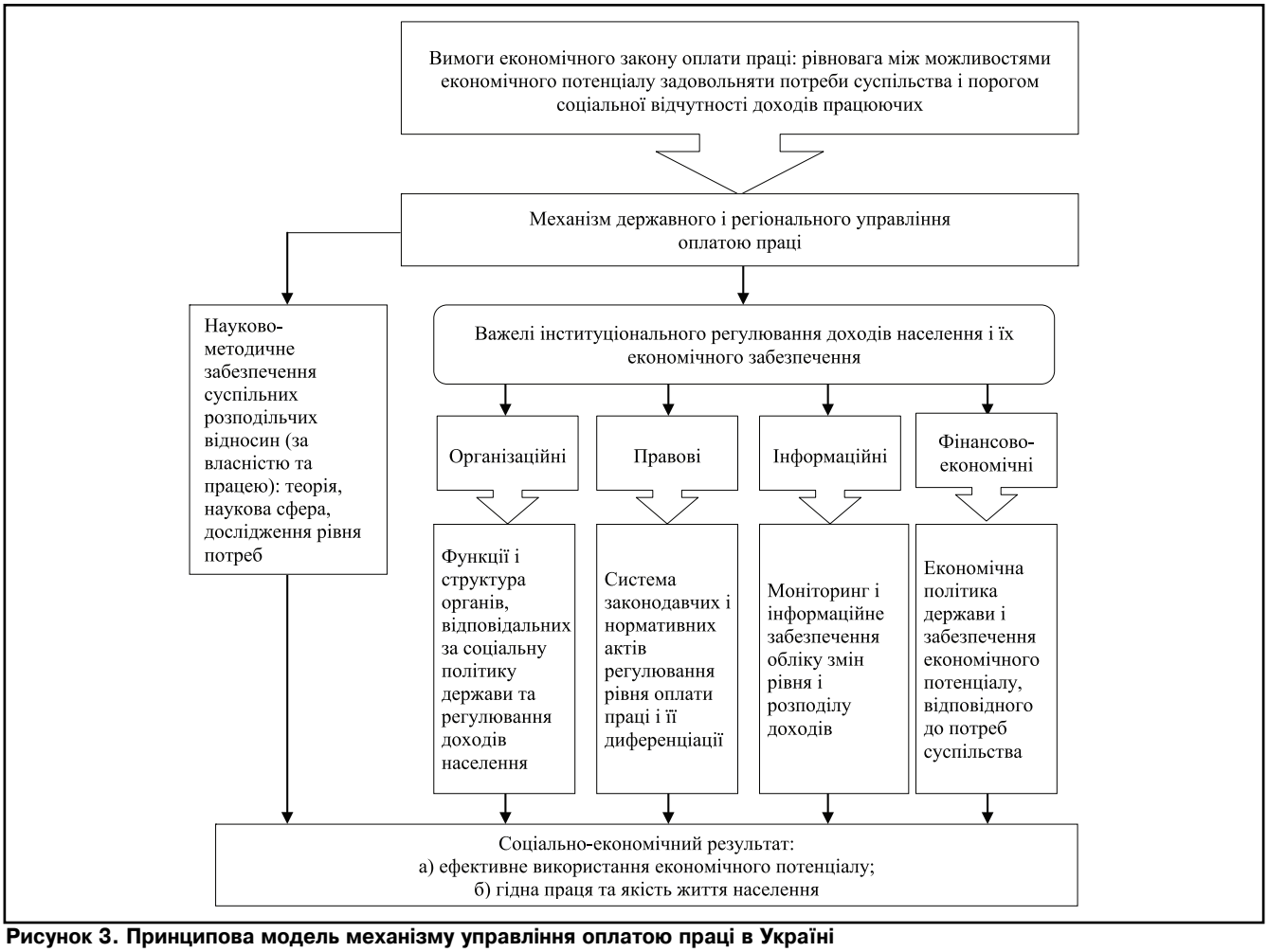



**Рисунок 3. Принципова модель механізму управління оплатою праці в Україні**

*Джерело: розроблено авторами.*

Зрозуміло, що в даному випадку мова йде про принципові напрями рішення проблеми управління оплатою праці. В подальшому потрібні більш поглиблені дослідження і практичні рішення з питань регулювання доходів найманих працівників і бізнесу. Потрібно також враховувати інвестиційну політику держави, різницю в формах власності на капітал. До досліджень слід залучати не тільки вузівську, а й заводську, галузеву, регіональну та академічну науку.

**Висновки**

Дослідженнями визначено, що передумовою формування механізму управління оплатою праці в Україні стають:

1. Визначення сутності об'єктивного економічного закону оплати праці і відповідності господарської практики до його дії в Україні (наші публікації [7]).

2. Розробка науково-методичного забезпечення дії механізму управління оплатою праці, до якого відносяться методи визначення резервів підвищення середньої заробітної плати відповідно до економічних можливостей господарюючого суб'єкту (економічного потенціалу, порогу соціальної відчутності рівня оплати праці) (наші публікації [5]).

3. Виявлення джерел економічного забезпечення підвищення середньої заробітної плати на базі розробленого авторами статті методологічного підходу до кількісного визначення міри розподільчих суспільних відносин та розподілу доданої вартості між власниками трудового потенціалу і за його структурою (наші публікації [5]).

4. Про необхідність підвищення заробітної плати свідчать результати аналізу рівня продуктивності праці і заробітної плати в Україні і розвинених зарубіжних країнах, в яких рівень продуктивності праці перевищує рівень в Україні у 4–7 разів, а заробітної плати – у 7–11 разів.

5. Аналіз диференціації заробітної плати в регіональнім і галузевім аспекті, а особливо тенденцій різкого зростання діапазону рівня заробітної плати у робітників і топ-менеджерів та власників засобів виробництва у зарубіжних країнах наштовхує на необхідність нормування діапазону рівня оплати праці і доходів за шкалою, запропонованою в даній статті.

6. Визнано, що регулювання різниці доходів працівників з мінімальною оплатою і роботодавців шляхом оподаткування нерухомості і капіталу не вирішує проблему полярності особистих доходів, а розвалює довіру інвесторів до інноваційних процесів.

Отже, основним методом диференціації оплати праці, відповідно до визначення напрямів формування механізму управління оплатою праці в державі, треба визнати нормування верхнього граничного рівня діапазону різниць в дохо-

дах працюючих за рівнями управління економікою, групами працюючих, особливостями розподільчих відносин за власністю і за працею.

7. Рівні діапазону оплати праці до їхньої регламентації мають бути узгоджені з профспілковою сферою і законодавчо регламентовані державою. Цьому процесу буде сприяти розроблена в статті схема класифікації чинників диференціації середньої заробітної плати і принципова модель формування шкали граничних рівнів за групами і категоріями працюючих та рівнем їх доходів.

8. Формування механізму управління оплатою праці в Україні також припускає необхідність формування органів управління оплатою праці та визначеність їх структури і функцій за рівнями управління економікою під егідою Міністерства соціальної політики України та забезпечення інформаційної бази для проведення відповідних розрахунків з боку органів державної статистики.

**Список використаних джерел**

1. Білопольський М.Г. Управління машинобудівним підприємством на основі вдосконалення механізму корпоративного контролю та внутрішнього аудиту. [Монографія] / М.Г. Білопольський та ін. – Донецьк: Східний видавничий дім. – 2010. – 184 с.

2. Генкин Б.М. Экономика и социология труда: Учебник / Б.М. Генкин. – 8-е изд., пересмотр. и доп. – М.: Норма. – 2009. – 464 с.

3. Ковалев В.Н. Измерение человеческого капитала (аспекты теории и практики) / В.Н. Ковалев, Е.А. Атаева // Труд в XXI веке: Сборник материалов международной научно-практической конференции (20–22 апреля 2011 г., г. Москва, РЕУ им. Г.В. Плеханова). Т. 1. – Тверь. Издательство СФК-офис. – 2011. – С. 88–94.

4. Ковалев В.Н. Методы комплексного исследования человеческого капитала в структуре трудового потенциала / В.Н. Ковалев, Е.А. Атаева // Формування ринкової економіки: Зб. наук. пр. – Спец. вип. Праця в XXI столітті: новітні тенденції, соціальний вимір, інноваційний розвиток: у 2 т. – Т. 1. – К.: КНЕУ. – 2012. – С. 536–545.

5. Ковальов В.М. Структура трудового потенціалу як засіб соціального розподілу доданої вартості / В.М. Ковальов // Збірн. наук. праць. – Маріуполь: Приазовський державний технічний університет. – 2012, Т. 1. – С. 198–204.

6. Ковальов В.М. Економічний закон оплати праці і його використання в господарській практиці України / В.М. Ковальов // Формування ринкових відносин в Україні: Зб. наук. праць. – №9(36). – С. 174–192.

7. Ковальов В.М. Роль нормування праці в оцінці людського капіталу в структурі трудового потенціалу / В.М. Ковальов, О.А. Атаєва, В.О. Фролов // Аналітично-інформаційний журнал «Схід». – 2012. – №2(116). – С. 25–29.

8. Колот А.М. Наука про працю і соціально-трудові відносини: становлення, начала теоретико-методологічного оновлення / А.М. Колот // Формування ринкової економіки: Зб. наук. пр. – Спец. вип. Праця в XXI столітті: новітні тенденції, соціальний вимір, інноваційний розвиток: у 2 т. – Т. 1. – К.: КНЕУ. – 2012. – С. 15–35.

9. Колот А.М. Соціально-трудова сфера: стан відносин, нові виклики, тенденції розвитку: Монографія / А.М. Колот. – К.: КНЕУ. – 2010. – 251 с.

10. Милгром П. Экономика,организация и менеджмент в 2 т. – Т. II / П. Милгром, Дж. Робертс. – СПб.: Экономическая школа. – 1999. – 348 с.

11. Україна у цифрах 2011: Статистичний збірник, Київ: Державна служба статистики України. – 2012. – С. 24.

12. Статистичний щорічник Донецької області. – Донецьк: Головне управління статистики у Донецькій області. – 2012. – 502 с.

*УДК 331.108.4*

*Б.В. ДІДКОВСЬКА,*
*к.е.н., доцент, Національна академія керівних кадрів культури і мистецтв*

# Сучасні підходи до надання працівникам можливостей для розвитку власних здібностей

*У статті аргументується необхідність надання працівникам можливостей для розвитку своїх здібностей, а також розглянуто форми вирішення вищезазначеного питання, апробовані на провідних підприємствах світу.*

***Ключові слова:*** *здібності працівника, професійні здібності, автономія особистості, розвиток персоналу, тренінги.*

*В статье аргументируется необходимость создания для сотрудников возможностей для развития своих способностей, а также рассмотрены формы решения вышеозначенного вопроса, практикуемые ведущими компаниями мира.*

***Ключевые слова:*** *способности сотрудника, профессиональные способности, автономия личности, развитие персонала, тренинги.*

*The article discusses the need to create opportunities for employees to develop their abilities, and also considered the aforesaid issue forms solutions practiced by leading companies around the world.*

***Keywords:*** *talent management, professional skills, personal autonomy, staff development and training.*

***Постановка проблеми.*** У післякризовий період для українських підприємств набули особливого значення методи не-

*© Б.В. ДІДКОВСЬКА, 2013*

матеріальної мотивації персоналу, оскільки заробітна плата за таких умов практично не виконує функції стимулювання працівників. З іншого боку, жорстка конкурентна боротьба на усіх ринках спонукає підприємства до максимального застосування методів ефективного використання трудових ресурсів. З огляду на останнє надання працівникам можливостей використовувати і розвивати свої здібності дозволяє наростити продуктивність праці з одночасним підвищенням якості продукції. Даний підхід лежить в площині досягнення як цілей підприємства, так і особистих цілей працівників.

***Аналіз досліджень та публікацій з проблеми.*** Питання можливості творчого і професійного розвитку без відриву від трудової діяльності хвилює абсолютну більшість населення країни і відповідає цілям переважної більшості підприємств, а тому досить широко висвітлюються в засобах масової інформації і досліджується представниками різних економічних шкіл [1–3]. Значний внесок у дослідження проблеми зробили В.Н. Гончаров, В.В. Компанієць, Д.П. Богиня, Т.В. Гайдай, Б.М. Генкін, В. М. Геєць, І.Ф. Гнибіденко, В.М. Горбатов, О.А. Грішнова, В.М. Гриньова, М.І. Долішній, Т.М. Дороніна, О.П. Єгоршин, Т.А. Заяць, А.Я. Кібанов, М.О. Кизим, А.М. Колот, В.Д. Лагутін, В.В. Ліпов, В. М. Логвін, Н.Д. Лук'янченко, В.Г. Нікифоренко, О.Ф. Новікова, І.В. Петенко, Н.В. Романова, В.А. Савченко, Л.К. Семів, М.В. Семикіна, Р.М. Соловйов, В.В. Томах, Д.В. Феоктистов, Ф.І. Хміль, Л.В. Шаульська, В.Г. Щербак та інші вітчизняні і закордонні науковці. Проте системне розв'язання даної проблеми вимагає подальшого наукового дослідження.

***Метою статті*** є обґрунтування необхідності для підприємства розвитку здібностей його працівників, а також визначення сучасних форм надання працівникам таких можливостей.

***Виклад основного матеріалу.*** Акцент на розвитку особистості працівника, створення можливості для його самовираження і самореалізації в концепції якості трудового життя пов'язаний з тим, що сучасному підприємству потрібен працівник широкого профілю здатний міркувати, готовий постійно перемикатись на рішення задач, що виникають внаслідок постійного оновлення обладнання, технології, видів продукції; працівник з широким діапазоном загальнокультурних, духовних, моральних соціальних якостей [3–5].

Вирішення цього завдання в рамках концепції якості трудового життя здійснюється за кількома напрямами:

1. Автономія особистості працівника.

2. Можливість розвитку різноспрямованих здібностей працівника.

Проблема розвитку здібностей людини – важлива практична проблема. Сучасні програми підвищення кваліфікації призначені навчити працівників самостійно думати, вирішувати комплексно проблеми, працювати командою. Метою таких програм є надання працівникам знань, які виходять за межі їх посадових обов'язків і стимулюють бажання розвиватися далі.

На етапі вибору методів навчання працівників слід керуватися актуальністю конкретного методу, чисельністю учасників програми та вимогами до них, графіком і тривалістю навчання та наявністю зворотного зв'язку. Не менш важливо сформувати правильне ставлення персоналу до планового навчання: працівники мають бути зацікавлені взяти у ньому участь і сприймати таку можливість як додатковий шанс, а не додаткове навантаження [5].

Традиційно працівники беруть участь у програмах підвищення кваліфікації, керуючись:

– прагненням зберегти роботу та посаду, що ним обіймається;

– бажанням привернути увагу керівництва і одержати підвищення чи нову посаду;

– можливістю отримувати більшу заробітну плату за додаткові знання і навички;

– інтересом до професійного спілкування та самого процесу професійної підготовки.

Професійне навчання може відбуватися як на робочому місці, так і зовнішнім чином. На робочому місці навчання може проводитися у формі інструктажу, стажування, учнівства або наставництва. Проте розвиток самовираження і самореалізації потребує ретельного обліку всіх особливостей трудової діяльності і особистостей працівників. Такий підхід призводить до поступової відмови від інструктажу, настанов, контролю, що спонукає працівників до автономного виконання трудових задач у так званих автономних групах на підприємстві. Всі функції пов'язані з виконанням завдання, тобто з плануванням роботи, внутрішньою організацією праці, технічним наглядом, контролем якості і контролем виконання індивідуальних завдань, здійснюють самі працівники. Це призводить, з одного боку, до більшої самостійності у виконанні роботи, а з іншого – до значного розширення обсягу роботи.

Країни ЄС є прикладом посиленої організації самостійних(автономних) груп, особливо у виробництві, на етапах зборки.

Наприклад, на автомобільному заводі «Вольво» введена групова зборка шляхом розділення конвеєрної лінії зборки на рухливі платформи, на яких робочі групи виконують частину процесу зборки. З 50 працівників, зайнятих на конвеєрі, створено 25 самостійних(автономних) груп. Хід процесу зборки реєструють комп'ютери, з'єднані з 32 світовими екранами. Перетворення конвеєра збільшило інвестиційні витрати на 10%. Завдяки реалізації даного проекту перш за все досягається більша гнучкість виробництва, що має велике значення при частій зміні асортименту продукції. По-друге, спрощується організаційна структура, хоча у керівництва виникають нові проблеми і додаткові навантаження. Головні переваги для працівників витікають з розширення діапазону індивідуальних завдань; крім того, група може самостійно визначати темп роботи, в результаті чого покращується використання виробничих потужностей і зростає ініціативність працівників, підвищується якість і продуктивність праці, розширюється раціоналізаторський рух [1] .

Опитування, що були проведені серед працівників технологічно орієнтованих підприємств, показують, що 54–61% з них вважають необхідним елементом праці можливість розвивати свої здібності, мати творчу самостійність і цікаву роботу.

Кожна професія і спеціальність потребують від працівника певних здібностей для оволодіння ними. Обов'язковими умовами сталого розвитку і реалізації здібностей працівника є його зацікавленість власною професією, яка стимулює оволодіння новими знаннями, прийомами і способами діяльності, а також ефективна мотивація розвитку з боку компанії, в тому числі оцінка та організація роботи як творчого процесу.

Умови збереження і розвитку особистості створюються шляхом надання можливостей для удосконалення майстерності, розвитку здібностей, підвищення знань, проявлення самостійності, а також різноманітності праці.

Американські корпорації, наприклад, організовують на своїх підприємствах курси не тільки з навчання, а й з підвищення кваліфікації, при цьому витрачають на цю статтю більше, ніж держава.

На американських корпораціях заохочується навчання своїх працівників за межами підприємства, деякі з них навіть оплачують таке стажування. Окремі корпорації ввели на своїх підприємствах доплату за знання, яка призначена стимулювати зацікавленість у підвищенні знань, оскільки працівник отримує винагороду не тільки за виконану роботу, а й за потенційні знання, якими володіє працівник. В Україні переважна більшість підприємств не заохочує своїх працівників до розвитку їхніх здібностей, а у разі виникнення потреби в додаткових знаннях і навичках звільняє працівника і наймає нову людину, що відповідає новим вимогам. У такій ситуації основним стимулом для саморозвитку для українців являється загроза втратити роботу.

Досить цікава система підготовки працівників у країнах, де деякі традиційні форми професійної підготовки, наприклад такі, як учнівство, довели свою життєздатність завдяки використанню нових, незвичних для них інструментів – поєднання передання навичок із теоретичною підготовкою [6].

До учнівства цілком серйозно відносяться в багатьох європейських країнах і в Північній Америці. В таких країнах, як Німеччина, Австрія, Швейцарія, учнівство, або подвійна система навчання, охоплює 75% відповідних вікових груп. За швейцарською системою учні після десяти років шкільної підготовки отримують роботу на виробництві в тій чи іншій сфері, яку вони обрали. Такі одночасні заняття на виробництві і в школі прийнято називати подвійною системою навчання.

Дана система дуже вигідна для підприємств. Вони отримують достатню кількість учнів, заощаджують на оплаті праці, можуть відібрати найкращих для постійної роботи після завершення програми навчання. При цьому при вдалому поєднанні теорії і практики в учнів формується звичка пристосовувати свої знання і навички до потреб виробництва, добре працювати, використовувати і розвивати свої здібності, ототожнювати свої особисті цілі з цілями підприємства. В Україні система учнівства на сьогодні практично не розвинута. Підприємства воліють винаймати працівників з досвідом роботи, таким чином молодь втрачає можливості отримання професійних знань безпосередньо на підприємстві. Українська система освіти передбачає проходження студентами практики на підприємствах відповідного профілю, що можна порівняти з формою учнівства, розповсюдженою в багатьох країнах. Проте на практиці студентів не завжди допускають до виконання серйозних професійних завдань, а також приховують від них професійні секрети, зберігаючи таким чином таємниці компанії. Отже, можна стверджувати, що професійна підготовка під час навчальної та виробничої практик в Україні в багатьох випадках має досить формальний характер.

Одним із сучасних методів розвитку персоналу є стажування за кордоном, і останнім часом великі підприємства в усіх країнах світу активно використовують дану форму професійного навчання. Наприклад, німецькі компанії застосовують такі форми навчання персоналу за кордоном: практика на виробництві та обмін досвідом. Працівники німецьких компаній проходять стажування у 156 країнах світу, переважно у США, Франції, Англії та Японії. Застосування подібної практики на українських підприємствах може сприяти досягненню таких цілей:

1. Отримання загального враження про країну стажування та її культуру, що дозволить оцінити перспективність співпраці з місцевими компаніями, а також стимулюватиме розвиток особистих здібностей працівників.

2. Удосконалення загального рівня освіти працівників, у тому числі підвищення рівня володіння іноземною мовою, що дозволить у майбутньому легше налагоджувати контакти з іноземними партнерами.

3. Цілеспрямоване підвищення кваліфікації працівників, зокрема підготовка персоналу до роботи з новою технікою чи новими технологіями. Потреба у даній формі підвищення кваліфікації виникає під час оновлення технологічної та технічної бази підприємства.

4. Отримання працівниками додаткової освіти, що дозволить у подальшому розширити перелік їх посадових обов'язків, перевести працівника на іншу посаду або підвищити його адаптивність.

5. Встановлення професійних і ділових контактів у процесі підвищення кваліфікації працівників.

В Україні відправлення працівників на професійне навчання за кордон здійснюють, окрім безпосередньо підприємств, міністерства, відомства і приватні благодійні організації. За статистикою, близько 12% промислових підприємств України посилають працівників за кордон задля професійного навчання. Особливо популярною дана форма розвитку персоналу є в суднобудівній, металургійній та переробній галузях. Також чимало прикладів підвищення рівня кваліфікації персоналу за кордоном в освітній галузі. Зокрема, в рамках міжнародного освітнього проекту TEMPUS представники професорсько-викладацького складу та вищого менеджменту вишів різних країн обмінюються досвідом організації навчання та напрацьовують спільні підходи до забезпечення якості освіти [4].

Модернізація виробництва, яка на сьогодні є надзвичайно актуальною для України, вимагає підготовки кадрів, які готові

змінювати професію і рівень відповідальності декілька разів впродовж трудового життя, отже здатних оволодіти новою професією. Вони мають бути психологічно підготованими до цього і відповідно мають бути готовими впоратись із новими професійними функціями, сприймати ці зміни як нормальний режим.

Термін «здатність до пристосування» в цій ситуації визначає здатність людини сприймати зміни професії, отримувати нові навички. В багатьох навчальних закладах Європи починаючи з другої половини XX століття введені нові методи навчання, що мають розвивати у слухачів такі якості, як «здатність до пристосування». Зокрема, в Німеччині «здатність до пристосування» стала самостійним об'єктом вивчення соціологів і промислових психологів. Відповідальність за отримання знань покладається на самого слухача, який має зрозуміти, як це робиться, і продемонструвати свої здібності.

На сьогодні в європейських країнах техніка і технологія оновлюються високими темпами: машини морально застарівають менше ніж за п'ять років, а стандарти за багатьма виробами – усього за три роки. Це потребує постійного оновлення знань працівників виробництва. За 25 років робітникові доводиться поповнювати і оновлювати свої знання 8–10 разів. Зростанню професійної майстерності робочих, удосконаленню їхніх знань, навичок і вмінь сприяє система підвищення кваліфікації, якій європейські і американські компанії надають великого значення.

Так, наприклад, фірма «Авіоніка» – європейський лідер з виробництва окремих високоякісних частин для авіаційної промисловості розробила внутрішньофірмовий проект «технологічна грамотність» для всіх працюючих. І коли компанія отримала нові контракти, які вимагали зміни технології і організації виробництва, їй вдалося їх виконати у жорсткі строки завдяки тому, що навчений персонал вільно змінював робочі місця, не відчуваючи при цьому особливих складнощів. Тільки за перший рік більш ніж 15% працівників змінили місце роботи і впоралися з новими функціями.

Компанія «Моторола» пройшла шлях від використання програми тренінгу до створення власного університету і відповідно збільшила щорічні капіталовкладення в освіту майже втричі. В компанії дійшли висновку, що в нових умовах потрібні не інструкції, а компетентність працівників. Освіта в компанії розглядається як сфера вкладення капіталу, яка надає прибуток, тоді як працівники компанії отримують навички поведінки на ринку, в них зростає самоповага і впевненість у власних силах [4].

Якщо у вищезгаданих та інших великих компаній цілком вистачає ресурсів для того, щоб діяти незалежно від урядів і їхніх представників, то малі й середні фірми обмежені у використанні засобів для удосконалення навичок і розвитку здібностей своїх робітників.

Основними методами розвитку персоналу поза межами підприємства є: лекції, тренінги, майстер-класи та самостійне навчання. Серед означених методів кожен має свої переваги і недоліки. Зокрема, традиційно лекції проводяться у формі монологу, що обмежує можливості працівників отримати відповіді на конкретні питання та вточнити окремі аспекти проблем, що розглядаються. З іншого боку, лекційне навчання доречно використовувати на тих підприємствах де підвищення кваліфікації потребує значна кількість працівників, оскільки форма лекції дозволяє працювати зі значною аудиторією. Майстер-класи та тренінги мають високий показник ефективності навчання, оскільки вони проводяться в умовах максимально наближених до трудової діяльності і безпосередньо стосуються необхідних на даній посаді навичок. Головним недоліком даної форми є їхня висока вартість, а також потреба у спеціально підготовленому персоналі для їх проведення. Втім прогресивні менеджери переконалися, що тренінг робочої сили не тільки вимагає фінансових вкладень від компанії, а й приносить користь. Підраховано, що підвищення тільки на 10% питомої ваги працівників, які пройшли систему підвищення кваліфікації за програмою тренінгу, дає приріст продуктивної праці на 15%.

**Висновки**

Надання більшої самостійності працівникам відповідає сучасним підходам до праці, які сприяють особистісному і професійному розвитку персоналу, що, своєю чергою, дозволяє підприємству підвищити ефективність праці та якість продукції, що виробляється. Враховуючи світовий досвід, а також у світлі необхідності надання працівникові можливостей для самовдосконалення та розвитку, в Україні доцільно впроваджувати й удосконалювати нові методи навчання, що мають розвивати у слухачів високу адаптивність до зовнішніх змін. На сьогодні все більшого розвитку у провідних країнах світу набуває така форма розвитку здібностей персоналу, як тренінг. Українські підприємства задля вдалої адаптації на світових ринках мають запроваджувати тренінги для працівників, розглядаючи їх як обов'язкову умову освоєння нових технологій. Враховуючи вищезазначене, в подальшому необхідно впроваджувати практику розвитку здібностей працівників, що застосовується у провідних країнах світу.

**Список використаних джерел**

1. Профессиональное обучение сегодня // Человек и труд. – 1999. – №3. – С. 116–119.

2. Радомский С.И., Гончаров Е.В., Кирих А.И. и др. Рыночные модели оплаты труда // Под общ. ред. проф. Гончаров В.Н. – Харьков: Основа, 2000. – 274 с.

3. Симмонс Д. Экономическая демократия: Опыт США / Д. Симмонс // Социалистический труд. – 1991. – №2. – С. 61–62.

4. Концепция качества трудовой жизни в системе гуманизации труда: Монография // Под общ. ред. д.э.н., проф. Гончарова В.Н. – Донецк: СПД Куприянов. – 2008. – 220 с.

5. Грішанова О.А. Економіка праці та соціально-трудові відносини. / О.А. Грішанова / – К.: Знання. 2004. – 535 с.

6. Дрозач М. Підготовка робітничих кадрів на підприємстві через мережу професійно-технічних навчальних закладів / М. Дрозач // Україна: аспекти праці. – 2006. – №7. – С. 36–41.

УДК 338.249(477)

С.Я. КІСЬ,
к.е.н, доцент, Івано-Франківський національно-технічний університет нафти і газу,
Г.Ф. БОДНАР,
к.е.н, доцент, Івано-Франківський національний технічний університет нафти і газу,
Х.Л. БОРУЩАК,
студент, Національний технічний університет України «КПІ»,
П.А. КОСТЕНКО,
студент, Національний технічний університет України «КПІ»

# Інтелектуалізація як основа забезпечення якості діяльності соціально-економічних систем

*У статті розглянуто особливості функціонування соціально-економічних систем (СЕС) в умовах економіки знань. На основі графічного аналізу взаємозалежності якості діяльності та якості продукції визначено роль та місце інтелектуалізації в системі управління якістю. Уточнено поняття «інтелектуалізація праці» з врахуванням управлінської та виконавчої сфери діяльності людських ресурсів СЕС.*

***Ключові слова:*** *соціально-економічні системи, інтелектуалізація, інтелектуалізація праці, система управління якістю, людські ресурси.*

*В статье рассмотрены особенности функционирования социально-экономических систем (СЭС) в условиях экономики знаний. На основе графического анализа взаимозависимости качества деятельности и качества продукции определены роль и место интеллектуализации в системе управления качеством. Уточнено понятие «интеллектуализация труда» с учетом управленческой и исполнительной сферы деятельности человеческих ресурсов СЭС.*

***Ключевые слова:*** *социально-экономические системы, интеллектуализация, интеллектуализация труда, система управления качеством, человеческие ресурсы.*

*In the article the features of the operation of socio-economic systems (SES) in the knowledge economy. Based on graphical analysis of the interdependence of quality and quality the role and place of intellectualization quality management system. The concept of «intellectualization of labor» with regard to administrative and executive areas of human resources SES.*

***Постановка проблеми.*** Аналіз цілого ряду наукових, публіцистичних та навчально-методичних праць [1–7] дає підстави стверджувати, що XXI ст. стане століттям якості у всіх її проявах – якості продукції та послуг, якості праці та технологій, якості навколишнього середовища, якості освіти, а також якості життя в цілому. Якісні перетворення охоплюють економіку практично всіх країн світу, регіонів, галузей, окремих підприємств, які є складними та динамічними соціально-економічними системами (СЕС), у межах яких відбуваються процеси виробництва, розподілу, обміну й споживання матеріальних та інших благ. Найхарактернішою рисою сучасних ринкових відносин є нестабільність та непередбачуваність господарського розвитку соціально-економічних систем будь-якого рівня. Тому достатньо гостро постає проблема можливостей їх систем управління забезпечити адаптацію СЕС до нових умов господарювання, задовольнити постійно зростаючі вимоги та потреби споживачів до якості товарів та послуг. Якщо в умовах індустріального розвитку основна частка витрат на забезпечення якості припадала на фізичну працю, стандартизацію та контроль, перехід до постіндустріального суспільства змушує СЕС різного рівня пристосовуватися до нових, доволі незвичних умов, в яких проблема якості не може бути вирішена без участі вчених, інженерів, менеджерів. Як зазначено в [8, с. 52], «...наприкінці XX століття людство почало переорієнтовуватися на новий, інтелектуально-інформаційний шлях розвитку, формувати економіку знань...», в умовах якої, на наш погляд, головним джерелом формування якості стають знання, інтелект. У знанієвомісткій економіці якість забезпечується шляхом продукування нових ідей, прийняття нестандартних управлінських рішень, використання передових технологій. В цьому контексті значної актуальності набуває проблема дослідження впливу інтелекту та можливостей його використання на якісні параметри функціонування СЕС.

***Аналіз досліджень та публікацій з проблеми.*** На сучасному етапі розвитку вітчизняного господарського комплексу проблеми якості, яким присвячено чимало вітчизняних та зарубіжних наукових досліджень [9–16], частково вирішуються через активне запровадження на мікро-, мезо- та макрорівні систем управління якістю (СУЯ), які цілком адекватно можна вважати інтегрованими механізмами управління, дія яких спрямована на досягнення визначених цілей щодо якості та орієнтована як на мінімізацію всіх видів витрат, так і на узгоджене функціонування структурних елементів СЕС. Переважна більшість дослідників акцентує увагу на розробці нових підходів до управління якістю, які передбачають, що кінцева якість продукції є наслідком дії багатьох факторів – якості персоналу, якості організації виробництва, якості техніки та технології, якості управління, конструкторських розробок та інше. При цьому залишають-

© С.Я. КІСЬ, Г.Ф. БОДНАР, Х.Л. БОРУЩАК, П.А. КОСТЕНКО, 2013

ся поза увагою фактори, які виходять за межі технології та стандартів і характеризують будь-яку СЕС як організацію в межах якої повинні відбуватись процеси нагромадження та використання інтелектуального капіталу – головного чинника економічного зростання в умовах економіки знань [8].

Дослідженню проблем формування інтелектуального капіталу СЕС різного рівня, теоретичного обґрунтування та забезпечення процесів інтелектуалізації економічної діяльності присвячено наукові праці цілого ряду вітчизняних вчених [17–20]. Зокрема, в [17] обґрунтовано напрями впливу інтелектуалізації на економічні процеси та визначено, що «...основною довгостроковою конкурентною перевагою є створені ресурси високого рівня спеціалізації...» [17, с. 51], під якими автор розуміє кваліфікованих працівників. Про «...розвиток людського капіталу як чинника зміцнення конкурентоспроможності і пріоритет соціально-економічного розвитку держави» йдеться в [18], а наукове дослідження авторів [19] присвячено ідентифікації теоретичної сутності інтелектуального капіталу «...як необхідної передумови ефективного функціонування і оновлення виробництва».

Незважаючи на вагомий внесок у вирішення фундаментальних та прикладних проблем інтелектуалізації різних сфер та рівнів діяльності СЕС, який зробили та продовжують примножувати такі вітчизняні науковці, як О.Б. Бутнік-Сіверський, В.К. Врублевський, О.А. Грішнова, В.М. Геєць, О.В. Кендюхов, В.П. Петренко, В.П. Соловйов, А.А. Чухно та інші, вважаємо, що низка завдань, які пов'язані з використанням інтелектуалізації в процесах управління якістю діяльності СЕС розроблені не досить повно та вимагають уточнення та розвитку. До них, зокрема, можна віднести: характеристика змісту поняття «інтелектуалізація праці» з позиції формування якості людських ресурсів СЕС, обґрунтування необхідності та пошук можливостей поєднання процесів інтелектуалізації та системи управління якістю в межах СЕС, розробка та доповнення науково обґрунтованих підходів до моделювання якості діяльності СЕС на основі інтелектуалізації.

Відповідно до виділених вище невирішених завдань ***метою статті*** є уточнення поняття «інтелектуалізація праці» з врахуванням управлінської та виконавчої сфери діяльності людських ресурсів СЕС, а також пошук шляхів використання інтелектуалізації як засобу забезпечення якості діяльності СЕС в умовах знанієвоорієнтованої економіки.

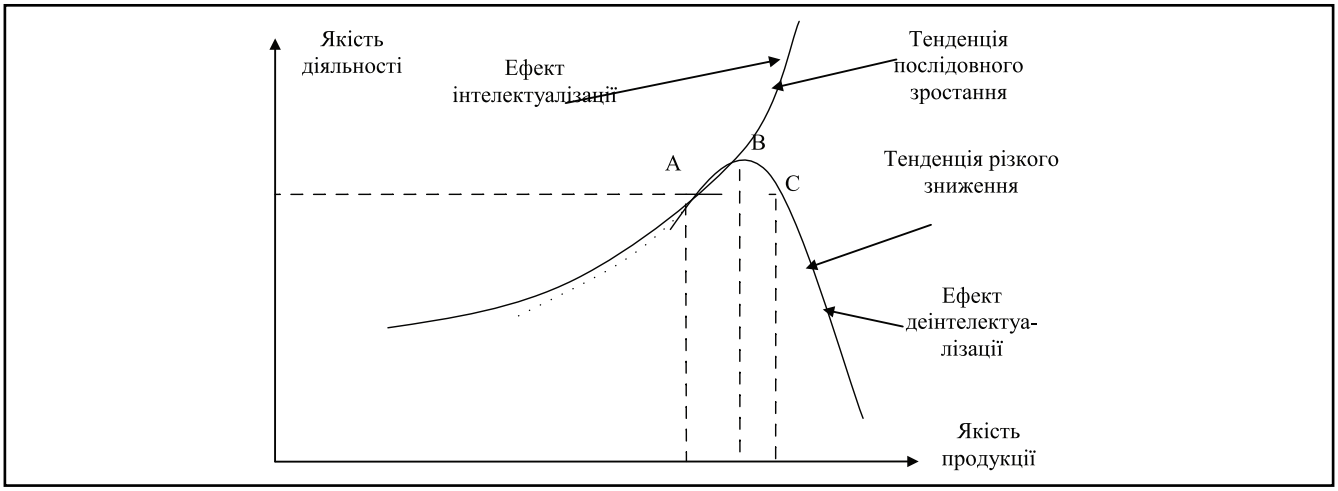
***Виклад основного матеріалу.*** Наведені нами результати окремих досліджень, які стосуються проблем якості діяльності СЕС та процесів інтелектуалізації підтвердили, що їх вирішення неможливе без врахування людського фактора і в умовах економіки знань повинно відбуватись на основі поєднання процесів управління якістю та інтелектуалізації.

Ефективність використання людського чинника в управлінні якістю знаходить своє підтвердження в досвіді економіки Японії і підтверджується тезою, згідно з якою японські фірми «... використовуючи аналогічні технології, обладнання, сировину як в Європі і США, досягають більш високого рівня якості...» та головною умовою успішності цього процесу – «... якість роблять не верстати, а люди» [ 21, с. 20].

Для ілюстрації необхідності та важливості інтелектуалізації як чинника, що забезпечує якість діяльності СЕС, доцільно здійснити реінтерпретацію функціонального взаємозв'язку між якістю продукції та якістю діяльності підприємства (див. рис.), який вдало продемонстровано в роботі [22].

Аналіз вище приведеної взаємозалежності з погляду переорієнтації традиційних підходів до управління якістю, з врахуванням можливостей та наслідків процесів інтелектуалізації, дає можливість сформулювати певні висновки та припущення.

З рисунку видно, що на проміжку до точки А якість діяльності підприємства та якість продукції мають тенденцію до взаємного зростання. Можна стверджувати, що розвиток СЕС на цьому етапі гарантований високим рівнем контролю якості продукції та послуг, який забезпечує впроваджена СУЯ. Не заперечуючи ефективності сучасних СУЯ, принципи та методи яких є універсальними і не залежать від рівня, розміру та галузі діяльності, слід констатувати, що їх впровадження у практику функціонування вітчизняних СЕС носить атрибутивний характер. Підприємства, установи, організації, органи державної влади, розробляючи та впроваджуючи




**Графік взаємозалежності якості діяльності та якості продукції на основі інтелектуалізації**

СУЯ, орієнтуються на кінцеву якість продукції чи послуг, яка забезпечена стандартизованими підходами до виконання робіт. Тобто якість розглядається як характеристика продукції або виконання певних робіт в межах визначених процесів. Такий підхід, на нашу думку, не враховує цілий комплекс відповідних характеристик, які відображають функціонування і розвиток СЕС в умовах економіки знань, підвалинами якої за визначенням А.С. Гальчинського [23] є не репродуктивна, а творча праця, яка не піддається стандартизації і пов'язана із самозбагаченням особистості шляхом створення нових ідей і нарощування знань. Зважаючи на поширене в науковій літературі визначення інтелектуалізації праці як зростання частки розумової праці в суспільному виробництві та беручи до уваги багатофакторність впливу на якість діяльності СЕС, можна стверджувати, що проміжок до точки А ілюструє підготовчий етап процесів інтелектуалізації, на якому якісні зміни та управління ними домінують над кількісними. На нашу думку, такі зміни, в першу чергу повинні стосуватись людського капіталу СЕС, складовою якого більшість дослідників вважає інтелектуальний капітал. На цьому етапі яскраво вираженою тенденцією повинно стати не зростання кількості управлінського та виконавчого штату працівників, а підвищення якості їх підготовки. Незаперечним є те, що в умовах економіки знань головною продуктивною силою є людина, яка вихована не за заздалегідь визначеними параметрами, а тяжіє до творчого сприйняття та аналізу процесів, які відбуваються в межах соціально-економічної системи. Така людина стає не тільки споживачем нових знань, навичок та ідей, а є їх активним генератором, тобто людиною з ноосферним мисленням, зміст якого, відповідно до концепції українського вченого В. Вернадського полягає в тому, що, впливаючи на природу, змінюючи біосферу, слід діяти особливо раціонально, думаючи не про сьогоднішні вигоди, а про майбутні наслідки [24]. Одним із шляхів реалізації ноосферного вчення на рівні функціонування окремо взятої СЕС, а також підготовкою до якісних змін на засадах інтелектуалізації, на нашу думку, слід вважати перманентне оновлення інтелектуального капіталу через освіту, самоосвіту, професійну підготовку та перепідготовку. Важлива роль у цьому процесі відводиться управлінському персоналу СЕС, який повинен бути свідомий того, що реальне, а не формальне зростання якості персоналу поступово приведе до збільшення інтелектуальних фондів СЕС, які в порівнянні з матеріальними ресурсами і фінансовим капіталом мають значну вищу цінність. У цьому контексті достатньо гостро постає проблема якості самого управління, тобто здатності представників управлінського корпусу СЕС приймати рішення, які будуть, з одного боку, адекватні умовам економіки знань, а з іншого – сприятимуть формуванню передумов до зростання якості діяльності на основі якості людських ресурсів. Частково вирішення цієї проблеми було запропоноване автором у [25]. Зокрема, в науковому дослідженні доведено, що якість діяльності СЕС доцільно розглядати з позиції формування якісних характеристик трьох складових: управління, виконання та техніки і технології. В той же час, на думку автора, якісне управління та виконання – це насамперед професійна підготовка та інноваційна здатність персоналу, його готовність до неперервного навчання і саморозвитку, продуктивність праці, рівень мотивації на високоефективну та результативну роботу, готовність до постійних змін в СЕС, рівень відданості інтересам СЕС та інше. Якість техніки та технології, яка використовується в межах СЕС, запропоновано визначати за такими характеристиками, як: рівень використання СЕС вітчизняних і закордонних технічних засобів, технологій та технічного обладнання, використання комп'ютерних та інформаційних технологій, застосування власних та запозичених навчально-методичних розробок, творчих ідей, наукових відкриттів.

Адаптуючи наведений вище підхід до особливостей та тенденцій функціонування СЕС у координатах «якість діяльності-якість продукції», необхідно відзначити, що формування якісних характеристик за трьома складовими можна вважати необхідною умовою, яка забезпечує рух будь-якого соціально-економічного утворення від точки *А* в напрямку одночасного зростання якості діяльності та якості продукції. Тобто точку *А* на рисунку можна вважати точкою, в якій необхідні зміни пріоритетів в системі управління якістю для збереження позитивних тенденцій розвитку СЕС. Від орієнтації на якість продукції необхідно переходити до орієнтації на якість діяльності, а соціально-економічна система як складне та динамічне утворення повинна формувати таку СУЯ, яка буде відповідати передумовам та принципам організації, що навчається. Основною відмінністю, на думку П. Сенджа, організації, що навчається від традиційних є те, що остання «...постійно розширює свої здатності створювати власне майбутнє» [26, с. 33], адже на відміну від традиційного «адаптивного навчання» для такої організації характерним є «творче навчання», яке підвищує наш творчий потенціал.

Точка *В* на рисунку демонструє втрачені можливості СЕС в напрямі зростання якості продукції та свідчить про початок зниження якості діяльності за рахунок того, що СУЯ не зазнала системних якісних змін, а якість у процесах управління діяльністю СЕС продовжує розглядатися як засіб досягнення визначених цілей (кількісних показників).

У сучасних умовах найбільш розповсюдженим підходом до управління більшістю вітчизняних підприємств, установ та організацій є концепція менеджменту якості, тобто застосування принципів загального менеджменту якості (TQM), а також вимог міжнародних стандартів ISO серії 9001, на основі яких у 2009 році було затверджено Національний стандарт України системи управління якістю (ДСТУ 9001:2009). Системи TQM методологічно характеризують через набір концепцій, серед яких найчастіше використовуваними у сучасній літературі та практиці є такі, як: система якості (Quality System); система менеджменту, що базується на управлінні

якістю (Quality Driven Management System); забезпечення якості (Quality Assurance); всезагальний виробничий менеджмент (Total Manufacturing Management); система управління виробничим середовищем (Environmental Managemtnt System); всезагальне забезпечення виробництва (Total Manufacturing Assurance); інтегрований менеджмент процесів (Integrated Process Management); повне (наскрізне, тотальне) управління якістю та продуктивністю (Total Quality and Productivity Management) та інші. Незважаючи на те, що згадані вище концепції всесторонньо охоплюють діяльність будь-якої СЕС, на нашу думку, в умовах економіки знань вони не здатні забезпечити ефективне використання людського, матеріально-технічного, інформаційного, фінансового потенціалу тільки при правильному розумінні та одномоментному втіленні на практиці принципів та стандартів якості. Успішне впровадження та реалізація TQM вимагає відповідних психологічних та поведінкових трансформацій у середовищі персоналу СЕС як управлінського, так і виконавчого, а також зміни підходів до техніко-технологічного забезпечення виробничих процесів. Зокрема, для ефективної реалізації концепцій якості, виконавчий персонал СЕС має бути готовим до постійного пошуку можливостей вдосконалення як власної діяльності, так і діяльності СЕС в цілому. З іншого боку, характерною рисою управлінського персоналу СЕС повинна стати його готовність як психологічна, так і професійна, вислухати та підтримати ті пропозиції, які спрямовані на вдосконалення якості діяльності. У реалізації своїх функціональних обов'язків персонал СЕС, на нашу думку, повинен відмовитись від філософії пасивного виконання і перейти до праці, яка базується на використання знань, інтелекту, творчому пошуку та втіленню нових ідей та підходів до організації якості діяльності СЕС. Такі зміни, на наш погляд, не можуть бути досягнуті одним наказом, розпорядженням чи іншим нормативним актом, а вимагають тривалої та кропіткої роботи, спрямованої на інтелектуалізацію, яку в [27] було запропоновано розуміти як «...процес поступового підвищення інтелектуального рівня людського капіталу на основі синтезу інформації, загальних і професійних знань, умінь і навичок окремого індивіда, що відбувається задля забезпечення відповідності сучасним умовам господарювання та отримання соціально-економічного ефекту. Результатом процесу інтелектуалізації праці виступають створення, формування і нагромадження людського та інтелектуального капіталу, які визначають ефективність будь-якої діяльності». Зважаючи на сформульовані вище умови досягнення СЕС високого рівня якості діяльності та необхідність пошуку обґрунтування тенденцій, представлених на рисунку, вважаємо за необхідне розглядати процес інтелектуалізації в таких напрямах, як: інтелектуалізація виконавської праці, інтелектуалізація управлінської праці та інтелектуалізація виробничих процесів. Беручи до уваги поширені в науковій літературі трактування поняття «інтелектуалізація праці», на наш погляд, подану дефініцію доцільно уточнити таким чином: інтелектуалізація виконавської праці – це процес зростання ролі та ваги розумової праці виконавчого персоналу СЕС на основі формування, використання та покращення його якісних характеристик. Своєю чергою, під інтелектуалізацією управлінської праці, оригінальні концепційні якої було запропоновано в [28], слід розуміти зростання ролі та ваги в системах управління якістю СЕС інтелектоорієнтованих технологій управління персоналом та виробничими процесами, використання яких залежить від якості керівника, його готовності та вміння генерувати якісні інтелектуальні продукти – управлінські рішення. Такий підхід дозволить підвищити ефективність практичної реалізації СУЯ (ефект інтелектуалізації) та досягти постійно зростаючого рівня якості продукції та якості діяльності.

**Висновки**

Проілюстрований на рисунку ефект системності свідчить про те, що економічне зростання в СЕС гарантоване насамперед якістю діяльності, яка формує передумови зростання якості продукції. При цьому якість діяльності – це не тільки продуктивність праці персоналу. Насамперед, це формування потенціалу якості на основі інтелектуалізації.

Попередніми узагальненими рекомендаціями з підвищення якості діяльності СЕС, які передбачають інтелектуалізацію людської діяльності та потребують подальших конкретизованих науково-практичних досліджень можуть стати: освоєння та використання управлінським персоналом СЕС на всіх рівнях реалізації положень СУЯ інформаційних та управлінських технологій, що охоплюють обробку і передачу даних, програмування, штучний інтелект, а також володіння керівним персоналом такими управлінськими технологіями як «управління змінами» (Change Management), «управління бізнес-процесами» (Business Process Management), «контролінг бізнес-процесів» (Controling Business Process), «удосконалення бізнес-процесів» (Business Process Improvement) та інші; підвищення рівня освіченості, професіоналізму та високої кваліфікації виконавчого персоналу СЕС у вирішенні виробничих та організаційних питань, шляхом розробки та запровадження навчальних програм та стимулювання інтелектуальної активності.

Перспективою подальших наукових розвідок у даному напрямку можна вважати необхідність розробки та обґрунтування підходів до інтелектуалізації систем управління якістю, формуванням на цій основі концепції інтелектуалізованої системи управління якістю (ІСУЯ).

**Список використаних джерел**

1. Шаповал М.І. Менеджмент якості: навч. посібник / М.І. Шаповал. – Київ, 2007. – 471 с.

2. Момот О.І. Менеджмент якості та елементи системи якості / О.І. Момот // Навч. посібник. – К.: Центр учбової літератури, 2007 – 368 с.

3. Багаутдинова Н.К. Формирование системы менеджмента качества / Н.К. Багаутдинова // Проблемы теории и практики управления. – 2006. – №1. – С. 17–21.

4. Томас В. Якість економічного зростання: пер. з англ. / В. Томас, М. Дайламі, А. Дарешвар (та ін.). – К.: «Основи», 2002. – 350 с.

5. Йосио Кондо. Управление качеством в масштабах компании: становление и этапы развития: пер. с англ. Е.П. Маркова, к.т.н. И.Н. Рыбаков, научное редактирование к.т.н. А.В. Глазунов, д.т.н. В.А. Лапидус, к.т.н. М.Е. Серов / Кондо Йосио. – Нижний Новгород, СМЦ «Приоритет», 2002. – 252 с.

6. П'ять найбільш конкурентоспроможних країн // Контракти. – №47. –2007. – С. 94.

7. ДСТУ ISO 9000–2001. Системи управління якістю. Основні положення та словник. – К.: Держстандарт України, 2001. – 28 с.

8. Поплавська Ж. Інтелектуальний капітал економіки знань / Ж. Поплавська, В. Поплавський // Вісник НАН України. – 2007. – №2. – С. 52–62.

9. Харрингтон Дж. Управление качеством в американских корпораціях / Харрингтон Дж. – М.: «Экономика», 1990. – 375 с.

10. Gabor A. The Man Who Discovered Quality. New York: Times Books, 1990. – 326 p.

11. Izuka. Quality management in Japanese industry // General view. Private communication of Prof. H. Tsubaki from Tokyo, Japan. 1999.

12. Нив Г.Р. Пространство доктора Деминга. Книга 1: пер. с англ. / Г.Р. Нив. – Тольятти: Городской общественный фонд «Развитие через качество», 1998. – 336 с.

13. Пархоменко В.М. Еволюція систем управління якістю: діалектичний підхід / Вісник Житомирського державного технологічного університету. №1 (51). – 2010 [Електрон. ресурс] / В.М. Пархоменко // – Режим доступу: [http://www.ztu.edu.ua/ua/science/publishing/ visnik/econom/1_51/19.pdf].

14. Лосюк Л. Основні тенденції розвитку сучасних концепцій СУЯ / Л. Лосюк // Стандартизація. Сертифікація. Якість. – 2009. – №4. – С. 3–9.

15. Інноваційна модель системи управління якістю на основі ISO 9004:2009 [] / В. Новіков // Стандартизація. Сертифікація. Якість. – 2011. – №1. – С. 57–59.

16. Вікторов В. Г. Проблема управління якістю освіти (соціально-філософський аналіз) [Електрон. ресурс] / В.Г. Вікторов // Мультиверсум. Філософський альманах. – К.: Центр духовної культури – 2006. – №52. – Режим доступу до журн.: http://www.filosof.com.ua/Jornel/M_52/Viktorov.htm]

17. Другов О.О. Інтелектуалізація як фактор забезпечення економічного зростання в Україні / О.О. Другов // Економічний форум. – 2012. – №2. – С. 50–56.

18. Гук Н.А. Посилення інтелектуалізації праці та тенденції її структурних зрушень в Україні / Н.А. Гук // Актуальні проблеми економіки. – 2011. – №2 (116). – С. 125–130.

19. Кривошей В. Інтелектуалізація праці як чинник стійкого економічного зростання / В. Кривошей, Д.Грек // Економічний аналіз. – 2009. Випуск 4. – С. 46–48.

20. Грішнова О.А. Інтелектуалізація праці: українські проблеми на тлі світових тенденцій / О. А. Грішнова // Україна: аспекти праці. – 2000. – №7. – С. 24–27.

21. Исикава Каору. Японские методы управления качеством: сокр. пер. с яп. / Каору Исикава. – М.: Экономика, 1988. – 215 с.

22. Коротков Э.М. Концепция менеджмента: учебное пособие / Э.М. Коротков. – М.: «Дека», 1996. – 301 с.

23. А.С. Гальчинський. Трансринкові трансформації / А.С. Гальчинський // Економічна теорія. – 2007. – №1. – С. 3–12.

24. Вернадский В. И. О коренном материально-энергетическом живых и косных естественных тел биосферы. В кн. Владимир Вернадский. – М.: Современник, 1993. – С. 425–461.

25. Кісь С. Управління економічною безпекою підприємств нафтогазового комплексу: дис....канд. екон. Наук: 08.00.04/ Кісь Святослав Ярославович. – Івано-Франківськ, 2010. – 245 с.

26. Baines A., Exploiting Organisational Knowledge in the Learning Organisation, Work Study 1997, nr 6.

27. Маркова Н.С. Теоретико-методичні основи формування й розвитку інтелектуального капіталу. Автореферат дисертації на здобуття наукового ступеня кандидата економічних наук. Харків. – 2005. – 20 с.

28. Швидкий Е. Інтелектуалізація управління нафтогазовими підприємствами: дис....канд. екон. Наук: 08.00.04/ Швидкий Е.А. – Івано-Франківськ., 2010. – 207 с.

*УДК: 330.101.2*

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

# Формування і роль інституціонального середовища

*У роботі проведено аналіз основних концептуальних підходів до інституціональних реформ у перехідний період.*

***Ключові слова:*** *перехідна економіка, інституційні реформи, стратегії економічного зростання.*

*В работе проанализированы основные концептуальные подходы к институциональным реформам в переходный период.*

***Ключевые слова:*** *переходная экономика, институциональные реформы, стратегии экономического роста.*

*In work the basic conceptual approaches to institutional reforms in a transition period are analysed.*

***Keywords:*** *transitive economy, institutional reforms, strategy of economic growth.*

*© С.Ю. ПАХОМОВ, 2013*

***Постановка проблеми.*** Громадянське суспільство обумовлює необхідність таких структурних змін, де поєднуються можливості економіки і політики, утримуючи трансформацію всіх елементів суспільного життя в руслі еволюції.

При проведенні реформ не завжди враховується, що прийняття нових законів не вирішує проблем організації нової соціально-економічної системи. Для цього потрібні нові фактори, що обумовлюють ефективність системи і включають в себе крім законів ще велику кількість правил, традицій і звичаїв, якими і є економічні інститути. Тому, розглядаючи основи формування інституціонального середовища, необхідно враховувати не тільки соціально-економічні і політичні обставини, а й попередній період розвитку нації з її традиціями, звичаями, суспільною психологією і всім, що визначає менталітет.

***Аналіз досліджень та публікацій з проблеми.*** Аспекти стратегії економічного зростання країн тривалий час перебувають у полі зору багатьох відомих науковців. Макроекономічний ефект інституціональної розбудови став предметом аналізу американських теоретиків Д. Белла, Дж. Гелбрейта, Дж. Коммонса, Г. Мінза, У. Мітчела, Р. Нельсона та інших. Теоретичне підґрунтя сучасного еволюційного інституціоналізму було закладене Р. Коузом, Дж. Стіглером, Г. Беккером, Дж. Б'юкененом, Д. Нортом, Р. Фогелем, М. Верноном, С. Хаймером.

Серед фундаментальних вітчизняних досліджень цій темі присвячені роботи О. Білоруса, І. Бланка, Д. Лук'яненка, А. Кредісова, О. Плотнікова, Ю. Козака, Ю. Пахомова, В. Гейця, Є. Панченка, А. Поручника, О. Мозгового, О. Сльозко, А. Румянцева, В. Сіденка, А. Філіпенка, О. Шниркова, Ю. Макогона, О. Рогача, В. Рокочі.

Формулювання ***мети статті.*** Післявоєнне загальносвітове реформування соціально-економічних систем у напрямі до глобалізації обумовило в другій половині XX ст. інтерес до інституціоналізму. Якісні технологічні зміни в країнах світового авангарду почали впливати на зміст і характер перебігу економічних процесів, що водночас із загостренням міжкраїнових та міжблокових суперечностей стало каталізатором теоретичного переосмислення інституціоналізму.

***Виклад основного матеріалу.*** Під інституціональним середовищем ми розуміємо законодавчу базу держави і створені на її основі інституціональні структури, а також відповідні соціальні механізми. Соціально-економічні і політичні інститути обумовлюють роль індивіда в суспільстві і утримують його дії в прийнятних для суспільства межах.

Надання переваги відносинам власності над договірними відносинами часто має місце і тоді, коли відбувається «нарізування вартісного ланцюжка». Мова йде про прагнення до отримання такої ж (як завжди) високоякісної, але дешевшої продукції. Для цього створюються мережі або системи глобального виробництва; використовуються франчайзинг, ведення спільної комерційної діяльності або вкладення портфельних інвестицій в інші структури.

Маніпулювання відносинами власності часто не послабляє, а підсилює владу вищих ешелонів корпоративної влади; вона лише реалізується іншими методами. До того ж у таких трансформаціях присутній ефект лібералізації, який особливо важливий в умовах симбіозу і взаємодоповнення корпорацій та суб'єктів дрібного і середнього бізнесу, виступаючими на ігровому полі приватної власності. В таких випадках у ТНК встановлюються з дрібними гравцями як би квазіприватновласницькі відносини, тобто відносини збиткової (для дрібних гравців) приватної власності, що договірними відносинами маскуються.

Пріоритет суспільного над індивідуальним є безумовно особливістю менталітету українського. Так сформована наша соціальна культура і почуття особистої відповідальності. Саме цим, вважає З. Фрейд, можна пояснити, «чому велика кількість культур, незважаючи на ворожість до них інших людських мас, протримались так довго» [1, с. 65].

Іншою сучасною тенденцією суспільних відносин властивою Заходу є конформізм. Відомий психіатр Е. Фромен визначив його як бажання до злиття з групою, визнанням себе частиною людської спільності, сурогатом свободи, що дозволяє людині реалізувати себе через соціальний статус і владу де «...кількість влади, що має людина є мірою гідності» [цитовано з 2, с. 87].

Щодо сучасних ознак тоталітаризму, то в сучасному українському менталітеті ще залишаються і, мабуть, ще є домінуючими закоренілі погляди на соціальний устрій, місце в ньому індивіда, роль держави і суспільних інститутів.

Українські реформи, особливо початку 90-х років минулого сторіччя були зорієнтовані переважно на зменшення ролі держави в економічній діяльності. В цьому напрямку реформи можна вважати вдалими, але широкомасштабна приватизація не дала потрібного результату, а саме росту ефективності економіки. В процесі перебудови економіки ми за орієнтир брали той тип лібералізації економіки, що був притаманним реформам у США і Великобританії. Однак у цих та інших країнах Заходу при проведенні реформ спиралися на ті соціально-економічні інститути, що є давніми, традиційними і визнаними в національній свідомості, де панує індивідуалістичне, а не колективне світосприйняття. На Заході реформи, що проводилися в 80-х роках (Р. Рейган у США, М. Тетчер у Великобританії), були зрозумілими суспільству, вони не ламали існуючі норми. Не випадково ці зміни знайшли у суспільстві назву «консервативної революції». З позицій еволюційно-інституціональної теорії невдачі українських реформ були обумовлені саме невідповідністю їх системі інститутів, що раніше базувалися на основі державності і колективному світосприйнятті. Водночас щодо політичної складової, то тут, на відміну від сучасних демократичних суспільств, набагато більше значення має особистість лідерів і повага до сильної влади.

Підсумувати вище сказане можна так, що проведення ліберальних ринкових реформ в Україні не враховувало відсутність необхідного генезису. Наші ринкові реформи засновувалися на стратегії імпорту інститутів, що є прийнятним у сві-

товій практиці. Але при цьому виникло протиріччя між недостатністю існуючих інституціональних ринкових передумов і потребою як найшвидше знайти заміну вже непотрібним інститутам планової економіки. А швидка приватизація і перерозподіл прав власності (що були до цього у міністерств, відомств, контор тощо) відображали прагнення швидше перейти до ефективних власників. Паралельно офіційним заходам у подрібненні державної власності йшов процес її консолідації в руках обмеженого кола осіб. До 1988 року, коли в приватну власність в Україні перейшло більше 60% виробничих потужностей, серед власників виявилося лише 2–3% населення. Відбувся колосальний за масштабом і ступенем несправедливості розподіл національного майна, в оцінках якого сходяться як вітчизняні, так і західні коментатори: «розкрадання державного майна в особливо великих розмірах і в особливо цинічних формах»; «шахрайська операція держави»; «розграбування майна радянської держави за приводом і під іменем реформ» [3, с. 265].

Парадоксальність ситуації полягає в тому, що під лозунгом ринкових реформ фактично відбулося руйнування найважливіших елементів ринку. Його основа – ефективний власник, середній клас, під яким розуміється прошарок економічно активних і незалежних від держави громадян помер, ще й не народившись. Обов'язкові для ринку умови – приватна власність і вільна конкуренція – проявились в деформованому вигляді: власність стала привілеєм небагатьох, а конкуренцію замінила боротьба за вплив владних структур і кримінальне з'ясування відносин за її переділення». Зрозуміло, що така власність позбавлена легітимності і в очах суспільства, і в очах самих власників, формуючи у них споживацький підхід до власних підприємств. Відповідно, ці власники керуються не стратегією економічного розвитку, а спекулятивною ідеологією, що супроводжується вивезенням капіталу за кордон. Перенесення ідеології ринкового фундаменталізму на непідготовлений український ґрунт і неконтрольоване розповсюдження ринкових цінностей породили за словами Дж. Сороса «капіталізм без законів», «розбійний капіталізм», в якому «зовсім не обов'язково притримуватися моральних принципів» [4, с. 153]. У подібних обставинах соціальні інститути, які самозароджуються, виражають антидержавний і антисуспільний характер.

Між тим з погляду сучасного інституціоналізму в подібній ситуації роль соціально-економічних інститутів суттєво зростає. Роль соціально-економічних інститутів у суспільстві полягає у встановленні небезпечним шляхом стійкої системі взаємовідносин між людьми.

Висока щільність і виразний прояв мережевої логіки представлені поки що лише свого роду острівним ефектом. Традиційний індустріалізм, незважаючи на його перспективну приреченість, поки що міцно стоїть на ногах. У такій ситуації кожен із світів (індустріальний і постіндустріальний) має поки що свої переваги, що виявляється найповніше через конкурентне середовище і трансформації в механізмах конкуренції. Рух до закономірностей мережевих структур через глобальну транснаціоналізацію супроводжується переходом значної частини контролю над національною економікою до ТНК і міжнародних організацій, в яких переважають цілі, що є протилежними інтересам суверенних держав, і це перетворюється на хворобливу проблему. Прагнення економити на заробітній платі спонукає ТНК переміщати промислове виробництво в держави, які розвиваються, що ускладнює проблему зайнятості в промислово розвинених країнах і викликає конфлікти. ТНК намагаються урізати витрати на соціальне і медичне страхування своїх працівників, що викликає опір і породжує конфлікти [5, с. 500].

Особливості, пов'язані з глобалізацією і постіндустріалізмом, що набирає силу, змінили уявлення про конкурентне середовище не тільки вибірково, але і повсюдно. В результаті поглибилася на якісно новій основі і без того значна поляризація країн за рівнем конкурентоспроможності. Критерії традиційні, тобто такі, що відображають рівень економічного розвитку, забезпеченості ресурсами, кваліфікованою робочою силою тощо, стали все більше поступатися показникам технологічної оснащеності, розвитку інформаційно-комунікаційного потенціалу, присутності країни на світових фінансових ринках, швидкості освоєння нею нових технологій, можливості впливу на інші країни через міжнародні організації.

Важливим проявом трансформацій, здійснюваних під впливом транснаціоналізації, є інституціоналізація стихійно трансформованого світогосподарського простору. В результаті в останнє десятиліття особливо транснаціональне виробництво не тільки істотно розширилося, а й стало більш інституціалізованим, оскільки стратегічні союзи, субконтракти, спільні підприємства та інші форми договорів упорядкували внутрішньофірмові мережі і операції. Цьому багато в чому сприяло дерегулювання, яке послабило контроль за прямими іноземними інвестиціями і переміщеннями капіталу.

Інституціоналізація трансформацій, що відбулася у світі, додала перетворенням небачений раніше динамізм та істотно раціоналізувала виробничу діяльність, збільшивши можливості підвищення доходів. Причому це відбулося за рахунок істотного розширення можливостей транснаціональної активності і розвинених, і країн, що розвиваються, зокрема за рахунок оптимізації їх спеціалізації, а отже у результаті вдосконалення всієї системи міжнародного розподілу праці. Спеціалізація ж окремих країн у результаті цих трансформацій стала більшою мірою підганятися під глобально диверсифіковану конкурентоспроможність. Причому в даному випадку, при динамізмі глобальних змін, становище кожної з країн могло поліпшуватися або погіршуватися з урахуванням нестійкості самих конкурентних критеріїв. Адже ніяка ситуація в умовах глобалізації не може бути постійною; вона змінюється під впливом багатьох чинників, і особливо у міру винайдення нових технологій. Відповідно, міжнародні моделі порівняльних переваг час від часу теж змінюються; і економічні агенти будь-якої країни вимушені

постійно перерозподіляти ресурси, даючи відповідь на виклик із боку торгівлі. В результаті сама торгівля стає важливим чинником структурних змін.

У наш час відсутність належного інституціонального забезпечення угод, слабкість контролю за виконанням законів, невиконання правил потребує від підприємців спеціального вивчення контрактів, що передбачає проведення дуже серйозних заходів для додаткового страхування від різних проявів шахрайства. Витрати на всі ці заходи у прихильників нової інституціональної школи називаються транзакційними витратами, що в сучасній Україні, на думку вітчизняних експертів, набувають величезних розмірів. Ефективність побудови інституцій в нашому суспільстві визначається і тим, наскільки ці витрати можна зменшити.

Який же шлях інституціонального розвитку є найбільш прийнятним для сучасної України? На сьогодні основним інституціональним експортером виступають США і західноєвропейський досвід (що є набагато ближчим для нас за менталітетом та історичними традиціями). Відповідно, Україні слід більш ретельно вивчати досвід французької та німецької інституціональних систем. Не настільки важливо, що їхні інститути в більшій мірі виражають неформальні норми. В Україні їх можна поступово закріпити законодавчим шляхом. При цьому можливість простого імпорту інститутів є відносно обмеженою. Інституціональні реформи, особливо якщо вони направлені на створення національної моделі ринку, мають включати в себе більше, ніж просто вдалий підбір інститутів імпорту.

З позицій же реалій домінуючої сьогодні глобалізації ми вимушені аналізувати модель, що склалася під переважним впливом західних цінностей. Отже, і в ході аналізу генезису глобалізації будуть виявлені переважно витоки її західної моделі, тобто тієї моделі, яка не тільки вражає уяву досягненнями та благами, а й реалізує, часто під прикриттям ціннісного місіонерства, ті власні корисливі інтереси, заради яких головні глобальні гравці готові піти не тільки на будь-які злочини проти людства, а й вивести із рівноваги природне середовище, поставивши, таким чином, і самих себе на межу катастрофи [6, с. 365].

Існує й інший варіант інституціональних реформ, що полягає у спробах заміни за допомогою реформування формальних інститутів їх неформальними формами. Ідея полягає в не тому, щоб за допомогою нових формальних інститутів відразу одержати ефективний ринок, а в тому, щоб внести зміни в еволюцію формальних інститутів, допустити можливість впливати на неформальні форми зміною формальних правил. Цей сценарій інституціональних реформ є найбільш складним і довготривалим, хоч і не потребує стільки витрат, скільки потрібно на побудову нових інститутів [7, с. 214]. Представники інституціонально-еволюційного підходу в цілому притримуються думки, що необхідно поступово, методом проб і помилок, так змінювати легальні інститути, щоб розвинути потенціал існуючих квазіринкових норм у напрямі зближення з ринковою угодою. І тоді, після певного періоду, можна буде безпосередньо почати легалізацію неформальних норм. Прихильники неоліберальних догматів, орієнтуючи бізнес-суб'єктів на стихію ринку, відкривають тим самим двері формуванню ринкового хижацтва як головного мотиву бізнес-діяльності. А тим часом вважається, що людська діяльність тільки тоді буває творчою і благотворною, коли мотиви економічні, орієнтовані на власні вигоди, поєднуються з мотивами суспільними, зокрема етичними [8, с. 5].

Така стратегія інституціональних реформ видається найбільш перспективною. Якщо ж подібні реформи здійснювати за участю держави, вони безумовно будуть сприяти створенню умов для стійкого розвитку економіки і суспільства в цілому.

В інституціональній теорії термін «еволюція» розуміється як процес зміни інститутів і не має оцінювального судження про швидкість або поступовість цих змін. Вибір того чи іншого підходу до змін в економічній і політичній практиці визначається конкретними соціально-економічними умовами. Визначення залежності від минулого як домінуючого типу еволюції поєднується з увагою та інтересом до різноманітних проявів дії еволюційних механізмів, які укріплюють інститути, що зупинились в своєму розвитку і тим самим підштовхують суспільство до рішучих соціально-економічних змін [9, с. 489]. До необхідності враховувати конкретні обставини приводить і теза про взаємозв'язок економічних інститутів з усією сукупністю соціокультурних інститутів, хоч глибокі зміни перших потребують відповідних змін соціокультурного середовища, існує загроза, що її інертність поглине реформи в економічній сфері.

Ліберальна модель економіки (відповідно – концепція монетаризму) виявилася непридатною в умовах української дійсності, яку протягом багатьох століть відрізняла, по-перше, небуржуазність, а по-друге, велика роль держави. Коли держава самоусунулася від керівництва економікою, недосконалий український ринок виявився неспроможним до саморегуляції [10, с. 10]. Настала втрата керованості, якою швидко скористалися кримінальні і монополістичні структури, взявши контроль над ринком і вступивши в союз з державними структурами.

Для найбільшої країни Європи, України, при сьогоднішньому стані перспективним є мобілізаційний тип розвитку, при якому визначальним є політичні фактори, а держава грає пріоритетну роль у відносинах з громадянським суспільством (на відміну від європейських держав і США, чий тип розвитку визначається як інноваційний, і походить з внутрішніх економічних потреб і процесів саморегуляції суспільства). Якщо західну модель соціальної організації можна кваліфікувати як економікоцентричну, то українська, як і раніше, залишається політикоцентричною.

У той же час науковці певні, що в економіці не повинна мати місце політична ідеологія. Економічна ж ідеологія – це максимальний прибуток, висока ефективність, суспільні доходи, що зростають, і т.д. Невдала українська спроба початкових і сьогоденних реформ не є провиною ринкової економіки. Будь-яка спроба замінити ринок чимось іншим приводить до тоталітаризму і насилля. Однак ринок не може функ-

ціонувати і розвиватися, коли відсутні необхідні для того інститути. Найбільш головне для інституціональних змін – це створення відповідної законодавчої бази і гри по правилам. Неприйняття ринку є такою ж мірою загрозливим, як і ідеологізація суспільства. Вихід же з кризи і відродження економіки неможливі без сильної держави, що діє в національних інтересах, створюючи корупцію і кланову боротьбу за владу.

Головним критерієм успішного руху до цивілізації і виконання державної своїх завдань, за думкою доктора економічних наук М. Делягіна, що притримується інституціонального підходу, має стати зниження всіх транзакційних витрат бізнесу – від податків до незаконних поборів, від плати посередникам – до неплатежів. Інша важлива сфера – розвиток зовнішньоекономічної діяльності, заснованої на поєднанні вільної торгівлі і протекціонізму, причому основним засобом захисту національного ринку є нетарифні бар'єри, які Україна майже не використовує [11, с. 267].

У цілому можна з впевненістю сказати, що Україні потрібні нестандартні підходи до вирішення власних проблем. Ще в 1995 році Дж. Сакс писав із цього приводу, що характер пострадянських економічних систем «...буде визначатись не тільки тими економічними законами і правилами, що будуть вибрані, а й особливостями історії, культури і політики. Тут, безумовно, будуть створені свої моделі економіки, навіть при прийнятті законодавства ідентичного західному» [7, с. 305].

Основним інституціональним експортером виступають США і західноєвропейський досвід (що є набагато ближчим для нас за менталітетом та історичними традиціями). Не настільки важливо, що їхні інститути в більшій мірі виражають неформальні норми При цьому можливість простого імпорту інститутів є відносно обмеженою. Інституціональні реформи, особливо якщо вони направлені на створення національної моделі ринку, мають включати в себе більше, ніж просто вдалий підбір інститутів імпорту.

Особливості, пов'язані з глобалізацією і постіндустріалізмом, що набирає силу, змінили уявлення про конкурентне середовище не тільки вибірково, а й повсюдно. В результаті поглибилася на якісно новій основі і без того значна поляризація країн за рівнем конкурентоспроможності. Критерії традиційні, тобто такі, що відображають рівень економічного розвитку, забезпеченості ресурсами, кваліфікованою робочою силою тощо, стали все більше поступатися показникам технологічної оснащеності, розвитку інформаційно-комунікаційного потенціалу, присутності країни на світових фінансових ринках, швидкості освоєння нею нових технологій, можливості впливу на інші країни через міжнародні організації.

**Висновки**

Реалізація функції держави в ринковому економічному просторі відбувається у двох формах: з одного боку, пряма участь може бути виражена державною власністю і державним сектором в економіці (націоналізація окремих видів транспорту, підприємств і цілих галузей промисловості, якщо це зумовлюють економічна вигода, соціальні завдання чи національна стратегія в політичній, економічній та оборонній сферах, також вона може виявлятися у формі економічного партнерства, співвласності в підприємстві акціонерною участю, а також участю в управлінні приватною власністю шляхом придбання контрольного пакету акцій тощо); з іншого – опосередкована участь держави в економіці виявляється в різних формах її впливу на макроекономічні процеси.

Основними концептуальними підходами інституціональних реформ у перехідний період є: по-перше, інститути можуть створюватися відповідно до ідеальної теоретичної моделі; по-друге, можуть створюватися за раніше чинною моделлю; по-третє, можуть «переноситися» з інших країн, коли мова йде про їхній імпорт.

**Список використаних джерел**

1. Гайєк Ф.А. Право, законодавство, свобода. Нове визначення ліберальних принципів, справедливості і політичної економії / Ф.А. Гайєк. – К.: Вавилон-Прес, 2000. – Т. 3. – 448 с.

2. Дейвіс Н. Європа: Історія / Н. Дейвіс; Пер. з англ. П. Таращук, О. Коваленко. – 2-е вид. – К.: Основи, 2001. – 1463 с.

3. Горбатов В.М. Конкурентоспособность и циклы развития интегрированных структур бизнеса / В.М. Горбатов. – Competitiveness and cycles of development of integrated structures of business / V.M. Gorbatov / Институт проблем развития общества. – Х.: Издательский Дом «ИНЖЭК», 2006. – 591 с.

4. Сорос Дж. Кризис мирового капитализма / Дж. Сорос; Пер. с англ. – М.: Экономика, 1995. – 228 с.

5. Кастельс М. Становление общества сетевых структур / М. Кастельс // Новая постиндустриальная волна на Западе. Антология; Под ред. В.Л. Иноземцева. – М.: Academia, 1999. – С. 495-505.

6. Линдси Б. Глобализация: повторение пройденного. Неопределенное будущее глобального капитализма / Б. Линдси; пер.с англ. – М.: ИРИСЭН, 2008. – 416 с. – (Серия «Экономика»).

7. Sachs J. The End of Poverty; Economic Possibilities for Our Time / J. Sachs. – New York: Penguin, 2005. – 396 p.

8. Hobsbawm E. The Death of neo-liberalism / E. Hobsbawm // Marxism Today. – 1998. – Nov.-Dec. – P. 4-9.

9. Модернізація суспільного сектору економіки в умовах глобальних змін: монографія / За ред. А.Ф. Мельник. – Тернопіль: ТНЕУ, 2009. – 528 с.: рис., табл. – Бібліогр.: С. 482-507.

10. Лук'яненко Д.Г. Глобалізація економічного розвитку: фінансова криза / Д.Г. Лук'яненко, Л. О. Бакаев // Ринок цінних паперів України. – 2003. – №3-4. – С. 3-14.

11. Делягін М.Г. Мировой кризис. Общая теория глобализации / М.Г. Делягін. – М.: Инфра, 2003. – 768 с.

# ЗМІСТ


**Макроекономічні аспекти сучасної економіки**

ПРЕДБОРСЬКИЙ В.А. Тінізація соціально–економічних процесів як механізм гальмування їх модернізації . . . 3
ПАНУРА Ю.В. Актуальні проблеми податку на додану вартість в Україні . . . 8
БУЛАХ Т.М., ДОВГАЛЬ О.В. Теоретичні засади дослідження економічної сутності підприємництва . . . 11
ЧЕРКАШИНА К.Ф., ЗАВАРУЄВА О.С. Підходи до оптимізації структури офіційних резервних активів України . . . 16
ГАЛЕНКО Н.О. Причини зародження економічних кризових явищ та їхній вплив на міжнародний фондовий ринок . . . 22
КРАВЕЦЬ Т.В., ПЕТРИК М.В. Метод «Гусеница»–SSA та його використання в прогнозуванні світової ціни зернових . . . 27
КОРЖ Н.В. Особливості оцінки економічної ефективності корпоративного управління . . . 31
БУРКАЛЬЦЕВА Д.Д. Рейдерство як загроза економічній безпеці держави . . . 34
ВОЛОЩУК Р.Є. До питання формування поведінкової термінології в адмініструванні податків . . . 40
ТРИГУБ О.В., СТРЕТОВИЧ О.М. Особливості ціноутворення на ринку міжбанківського кредитування в Україні . . . 44

**Сталий розвиток та інноваційно–інвестиційна політика**

КАБАКОВ Ю.Б. Два важливих чинники «зеленого зростання» України . . . 51
ІВАНЧУК О.В. Аналіз інвестиційних проектів та інвестиційної діяльності підприємств . . . 55
ПЕТРОВСЬКА І.П. Інструменти державного регулювання інноваційною діяльністю України . . . 58
ШЕВЧУК С.В. Стратегія та чинники підвищення інноваційної активності у промисловості України . . . 62
ШМОРГУН Л.Г. Прямі іноземні інвестиції в економіку України: проблеми залучення та галузевого спрямування . . . 67
ГАЛУШКІНА Т.П. Джерела економічного зростання в умовах моделі «зеленої» економіки . . . 71
ЛЕВИЦЬКА І.В., ЗАВАЛЬНЮК В.В. Роль інноваційно–інвестиційної політики в діяльності сучасних підприємств України . . . 74
ГАНУЩАК–ЄФІМЕНКО Л.М. Механізм управління розвитком інноваційного потенціалу на основі інтеграційної взаємодії . . . 78

**Економічні проблеми розвитку галузей та видів економічної діяльності**

АСТАПОВА Г.В. Оцінка та напрями забезпечення ефективності механізмів корпоративного управління соціально–економічним розвитком авіапідприємств . . . 82
БІЛИК М.Д., КОТОВ І.Л. Фінансовий стан підприємства: теорія, методика, практика . . . 86
МАРТИНЕНКО В.П., БАТРАК І.С. Система участі працівників у прибутках як один із методів фінансового стимулювання персоналу підприємства . . . 93
ВАРНАЛІЙ З.С., ЛОТОЦЬКИЙ М.Я. Взаємозв'язок капіталізації та фінансової безпеки підприємств . . . 96
ЛИТВИН А.Ю. Соціально–економічна ефективність створення корпоративних пенсійних фондів в авіатранспортній галузі . . . 101
ГУШКО С.В., ПУСТОВІТ М.О. Комплекс ключових показників як один з елементів системи ефективності управління бізнесом . . . 106
ПОЛЯНСЬКА А.С., БАБЕНКО В.В. Оцінювання потенціалу розвитку промислових підприємств на основі побудови ситуаційних моделей . . . 109
КВАША Т.К., КАРЛЮК Г.В. Інноваційна діяльність промислових підприємств України за технологічними секторами . . . 115
ДЯЧЕНКО Т.О. Взаємозв'язок конкурентоспроможності підприємств із розвинутою організаційною культурою . . . 123
УШЕРЕНКО С.В., ЛЯШЕНКО М.В. Управління капіталом підприємства: напрями оптимізації структури . . . 127
ПОПРОЗМАН О.І. Концептуальні основи управління виробничою структурою промислового підприємства . . . 131
МАНЖОС Т.В., КУНИЦЬКА Ю.В. Одноперіодна модель управління запасами в умовах невизначеності гібридного типу . . . 135
НОВИКОВА М.В., БАСЕНКО І.В. Механізм регулювання зовнішньої торгівлі України в сільськогосподарському секторі . . . 140
БУЖИН О.О. Інтегральний показник екологічного збереження ґрунтів у галузі рослинництва . . . 147
ДЯЧЕНКО О.О. Розробка концептуальної моделі управління організаційно–економічними змінами та багатоаспектної оцінки стану авіатранспортних підприємств . . . 150
УСТІНОВА О.В. Напрями удосконалення корпоративного аналізу авіатранспортних підприємств . . . 153
БАКЛАЖОВА Л.В. Економічна політика безпеки на підприємстві: цілі та завдання . . . 156
БОДЮК А.В. Теоретичні особливості надро–розвідувального виробництва . . . 159
ЧОРНОВІЛ І.А. Проблеми функціонування м'ясопереробних підприємств в умовах недосконалої конкуренції . . . 165
ПАНУХНИК Я.Г. Удосконалення управління підприємством на основі застосування статистично–динамічного підходу . . . 168
ОСТРОВСЬКА М.С. Теоретико–методологічні основи інноваційної реструктуризації машинобудування . . . 172
ГОЛОВКО І.В. Утилітарність логарифмічного методу в детермінованому факторному аналізі інтегральних показників ефективності функціонування підприємства . . . 178
ЛЕВИЦЬКА А.О. Визначення категорії «конкурентоспроможність підприємства» як цільової функції його розвитку . . . 184
ПРОЦЬ Н.В. Бюджетування у системі управління фінансами підприємства . . . 188
МУКОВІЗ В.С., КОТОК О.Ю. Впровадження автоматизації обліку як складова ефективного ведення будівельного бізнесу . . . 193

**Розвиток регіональної економіки**

КРИЛЕНКО В.І. Регіональні особливості забезпечення економічної безпеки в бюджетній сфері . . . 197
ПАНУХНИК О.В. Організаційно–економічний механізм регулювання регіонального розвитку України . . . 200
МУСІЄНКО В.Д., ЯСИНЕНКО Д.В. Дивідендна політика підприємств та аналіз її ефективності на прикладі гірничо–збагачувальних підприємств Криворізького регіону . . . 205

**Соціально–трудові проблеми**

КОВАЛЬОВ В.М., АТАЄВА О.А. Передумови формування механізму управління оплатою праці в Україні . . . 209
ДІДКОВСЬКА Б.В. Сучасні підходи до надання працівникам можливостей для розвитку власних здібностей . . . 217
КІСЬ С.Я., БОДНАР Г.Ф., БОРУЩАК Х.Л., КОСТЕНКО П.А. Інтелектуалізація як основа забезпечення якості діяльності соціально–економічних систем . . . 221
ПАХОМОВ С.Ю. Формування і роль інституціонального середовища . . . 225

# 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, англіська), де чітко сформульовано головну ідею статті та обґрунтовано її актуальність;

– ключові слова на трьох мовах (українська, російська, англіська);

– 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 Eguation, який вбудований в усі версії програми Word.

8. Якщо стаття містить графіки чи діаграми, виконанні 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**
**№5 (144) 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 23.05.2013 р.
Формат 60х84 $^{1}/_{8}$. Папір офсетний
Ум. друк. аркушів 27,08.
Гарнітура Europe. Наклад 300 прим.