

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

ФОРМУВАННЯ РИНКОВИХ ВІДНОСИН В УКРАЇНІ

**Збірник наукових праць
№6 (145)**

Київ 2013

Формування ринкових відносин в Україні: Збірник наукових праць
Вип. 6 (145) / 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;
- інноваційно–інвестиційна політика;
- економічні проблеми розвитку галузей та видів економічної діяльності;
- розвиток регіональної економіки;
- соціально–трудова проблеми.

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

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

РЕДАКЦІЙНА КОЛЕГІЯ

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

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

В.Ф. БЕСЕДІН, доктор економічних наук, професор

В.М. ЛИЧ, доктор економічних наук, професор

В.І. ПИЛА, доктор економічних наук, професор

О.Ю. РУДЧЕНКО, доктор економічних наук, професор

О.С. ЧМИР, доктор економічних наук, професор

М.М. ШАПОВАЛОВА, кандидат економічних наук

РЕЦЕНЗЕНТИ

Ю.В. ГОНЧАРОВ, доктор економічних наук, професор

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

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

МАКРОЕКОНОМІЧНІ АСПЕКТИ СУЧАСНОЇ ЕКОНОМІКИ

І.К. ЧУКАЄВА,
д.е.н., г.н.с., Інститут економіки та прогнозування НАН України

Роль державно-приватного партнерства в модернізації виробничої інфраструктури

У статті проаналізовано роль та можливості застосування державно-приватного партнерства як механізму модернізації виробничої інфраструктури.

Ключові слова: виробнича інфраструктура, державно-приватне партнерство, концесії, модернізація.

В статье проанализированы роль и возможности применения государственно-частного партнерства как механизма модернизации производственной инфраструктуры.

Ключевые слова: производственная инфраструктура, государственно-частное партнерство, концессии, модернизация.

The article analyses the role and possibilities of public-private partnerships as a mechanism for modernization of the production infrastructure.

Keywords: infrastructure, public-private partnership, concession, modernization.

Постановка проблеми. В сучасних умовах успішне функціонування національної економіки в цілому залежить не тільки від забезпеченості основними факторами виробництва, а й від стану виробничої інфраструктури, рівень розвитку якої є вкрай незадовільним.

В умовах, коли держава не в змозі вирішити проблеми фінансування модернізації виробничої інфраструктури, а ринок і розвиток країни цього вимагають, бізнес – єдиний учас-

ник господарської діяльності, який здатний взяти на себе вирішення цих завдань. І в такій ситуації, як показує досвід інших країн, головною концептуальною основою розвитку інфраструктури мають стати ті або інші форми партнерства держави і приватного сектору, при збереженні за державою права власності та одночасної передачі прав на володіння і користування приватним компаніям. Державі необхідно перейти до стратегічного партнерства з приватним сектором, сформувати такий економічний порядок і систему договірних відносин, які б забезпечували і гарантували вирішення певних інфраструктурних завдань.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Серед західних вчених, які розробляли тему державно-приватних партнерств, можна назвати Т. Тер-Мінасяна [3], М. Хаммамі [4], Х. Маркуса [5].

Вагомий внесок у дослідження особливостей реалізації різноманітних форм державно-приватного партнерства зробили такі українські науковці, як Л. Федулова [6], О. Міщук [7], О. Моліна [8], Т. Паппу [9] та ін.

Водночас роль державно-приватного партнерства в модернізації виробничої інфраструктури України з урахуванням досвіду розвинених країн досліджена недостатньо.

Метою статті є дослідження проблем й розробка рекомендацій щодо можливостей застосування державно-приватного партнерства в процесах модернізації виробничої інфраструктури.

Виклад основного матеріалу. На сьогодні у світі накопичено значний досвід реалізації проектів державно-приватного партнерства (ДПП). Проекти на основі ДПП розробляються в більш ніж 60 країнах світу.

За кількістю угод ДПП безперечним лідером є Великобританія, на економіку якої за підсумками 2011 року припадає 44 угоди з 112 проектів ДПП в цілому по ЄС. З 1990 по 2011 рік частка Великобританії в загальноєвропейській кількості проектів ДПП становила 67,1%, а за їх вартістю – 52,5%. Загальний обсяг угод ДПП в ЄС за 2011 рік становив 1,8 млрд. євро.

У виробничій інфраструктурі країн, що розвиваються, та країн з перехідною економікою в 1990–2011 роках було реалізовано понад 3 тис. проектів ДПП. Такі країни, як Румунія і Болгарія, в протилежність старожилам Європейського союзу прагнуть запустити як можна більшу кількість проектів ДПП, відчувачи потребу в розвитку інфраструктури. Підвищений інтерес з боку країн Центральної та Східної Європи до ДПП пояснюється спробами подолати існуючий розрив між старими і новими членами ЄС в області якості і доступності надання публічних послуг.

З початку 90-х років XX століття Європейський інвестиційний банк, Світовий банк і Європейський банк реконструкції і розвитку надали у вигляді позик більш 21 млрд. євро на розвиток інфраструктури країн Центральної і Східної Європи (колишніх соціалістичних республік). Загальні вкладення в інфраструктуру (приватні і державні) в цих країнах протягом того ж періоду оцінювалися в суму понад 100 млрд. євро. Процес модернізації інфраструктури розвивався найбільш швидкими темпами в області телекомунікацій, де Чеська Республіка, Естонія і Польща практично досягли рівня країн-«старожилів» Європейського Союзу. На відміну від телекомунікацій транспортна інфраструктура нових країн ЄС за рівнем розвитку значно відстає від таких країн, як Німеччина, Франція, Великобританія. Таким чином, важливим об'єктом взаємодії держави і приватного бізнесу є галузі виробничої інфраструктури. У цьому випадку взаємини держави і приватного бізнесу в економічних проектах мають ряд специфічних особливостей:

– інвестуючи кошти в об'єкти інфраструктури, що належать до державної власності, приватна компанія планує стати його користувачем, але не може стати його власником;

– метою приватної компанії при інвестуванні в об'єкти інфраструктури, що перебувають у державній власності, є використання об'єктів для здійснення господарської діяльності з метою одержання прибутку. Мета держави при залученні приватних інвестицій в об'єкти державної власності – забезпечення громадських інтересів при здійсненні приватним інвестором господарської діяльності та отримання доходів у бюджеті різних рівнів у вигляді податків і зборів;

– вкладення інвестицій у створення і розвиток інфраструктури носить мультиплікаційний ефект, оскільки більшість об'єктів інфраструктури є об'єктами загального користування та їх поліпшення позитивно позначиться на роботі господарюючих суб'єктів.

Що ж стосується практики впровадження державно-приватного партнерства в Україні, то слід визнати, що вона знаходиться на досить ранній стадії становлення.

Взаємодія влади і бізнесу сьогодні гальмується через ряд недоліків, які обмежують діяльність і ефективність ДПП в Україні, серед яких недостатня розвинутість законодавчої бази; недовіра влади до бізнесу, а бізнесу до влади; відсутність досвіду і культури співробітництва управлінських рівнів бізнесових і державних структур; корупційність державних інститутів і процедур створення партнерств; дефіцит спеціально навчених висококваліфікованих і досвідчених управлінських кадрів, які володіють специфічними управлінськими технологіями та інструментами; непрозорість податкової системи тощо.

З іншого боку, не можна не відмітити, що процес популяризації ідеї державно-приватного партнерства в Україні набирає силу.

Розвиток ДПП для залучення інвестицій визначено одним із основних напрямів реалізації Програми розвитку інвестиційної та інноваційної діяльності в Україні та національних проектів, широке запровадження ДПП передбачено Програмою економічних реформ на 2010–2014 роки «Заможне суспільство, конкурентоспроможна економіка, ефективна держава».

Таблиця 1. Досвід використання ДПП у країнах Західної, Центральної та Східної Європи

Ступінь використання	В Європі близько 30% всіх інвестицій в інфраструктуру здійснюється через ДПП
Сфери застосування	Як правило, країни починають з транспортної інфраструктури (близько третини всіх інвестицій у форматі ДПП), а також ЖКГ, утилізації сміття, охорони здоров'я та будівництва шкіл. По мірі отримання досвіду, країни розширюють сферу застосування ДПП на більш складні для контролю області
Антикризові рішення	Розвиток ДПП стає одним з пріоритетів для більшості країн: – приблизно третину в антикризовому пакеті промислово розвинених країн; – в антикризових пакетах країн, що розвиваються, – близько 50% усіх витрат
Західна Європа	Великобританія має найбільш тривалий досвід використання ДПП і встигла впровадити його в самих різних сферах державного господарства
Центральна і Східна Європа	Серед країн Східної Європи найбільш передовими в питанні впровадження ДПП є Угорщина, Чеська Республіка, Польща, Словаччина. Найбільші інвестиції здійснювалися в будівництво залізниць і автодоріг
СНД	Росія і Казахстан останні роки проводять активну політику по впровадженню ДПП в основному в області будівництва та модернізації транспортної інфраструктури, водопостачанні, електроенергетиці, також плануються проекти по розвитку соціальної інфраструктури

МАКРОЕКОНОМІЧНІ АСПЕКТИ СУЧАСНОЇ ЕКОНОМІКИ

Законодавчу базу розвитку ДПП становлять: Конституція України, Цивільний кодекс України, Господарський кодекс України, законодавчі акти України, серед яких:

– Закон України «Про державно–приватне партнерство» від 01.07.2010 №2404–VI, який визначає правові, економічні та організаційні засади взаємодії держави та приватних партнерів, регулює відносини, пов'язані з підготовкою, виконанням і розірванням договорів, які підписуються в рамках ДПП, а також установлює гарантії дотримання прав і законних інтересів сторін цих договорів;

– Закон України «Про угоди про розподіл продукції» від 14.09.99 №1039–XIV (зі змінами), який регулює відносини, що виникають у процесі укладення, виконання та припинення дій угод про розподіл продукції щодо пошуку, розвідки та видобування корисних копалин у межах території України, її континентального шельфу та виключної (морської) економічної зони;

– Закон України «Про концесії» від 16.07.99, який діє в редакції від 08.07.2011, визначає поняття та правові засади регулювання відносин концесії державного та комунального майна з метою підвищення ефективності його використання і забезпечення потреб громадян України у товарах (роботах, послугах);

– Закон України «Про концесії на будівництво і експлуатацію автомобільних доріг» від 14.12.99, який діє в редакції від 15.01.2009 №891–VI, визначає особливості будівництва та/або експлуатації автомобільних доріг загального користування на умовах концесії;

– Закон України «Про особливості передачі в оренду чи концесію об'єктів централізованого водопостачання і водовідведення, що перебувають у комунальній власності» від 21.10.2010 №2624–VI, яким передбачено спрощений порядок передачі в оренду чи концесію зазначених об'єктів, встановлення умов захисту капіталовкладень приватного інвестора;

– Закон України «Про особливості оренди чи концесії об'єктів паливно–енергетичного комплексу, що перебувають у державній власності» від 08.07.2011 №3687–VI, яким передбачено порядок передачі в оренду чи концесію об'єктів паливно–енергетичного комплексу.

Крім законів, окремі питання розвитку ДПП регулюються постановами та розпорядженнями Кабінету Міністрів України, положеннями та наказами центральних органів виконавчої влади, рішеннями місцевих органів виконавчої влади та органів місцевого самоврядування. Загалом лише на за-

Таблиця 2. Розвиток нормативно–методичного забезпечення ДПП в Україні у 2011–2012 роках

Документ	Питання, що врегульовуються документом
1. Постанова Кабінету Міністрів України «Про затвердження Порядку надання приватним партнером державному партнеру інформації про виконання договору, укладеного в рамках державно–приватного партнерства» від 09.02.2011 №81	Порядок визначає процедуру надання приватним партнером державному партнеру інформації про виконання договору, укладеного в рамках державно–приватного партнерства. Державний партнер готує звіт про виконання договору, що подається до уповноваженого органу виконавчої влади з питань державно–приватного партнерства, який проводить моніторинг, узагальнює та оприлюднює результати здійснення державно–приватного партнерства. Затверджена форма звіту, перелік показників
2. Постанова Кабінету Міністрів України «Про затвердження Методики виявлення ризиків, пов'язаних з державно–приватним партнерством, їх оцінки та визначення форми управління ними» від 16.02.2011 №232	Методикою визначено види можливих ризиків, пов'язаних з державно–приватним партнерством, методи їх оцінки та форми управління ними. Методика застосовується під час проведення аналізу ефективності державно–приватного партнерства, прийняття рішень про його здійснення, розподіл ризиків між державним і приватним партнерами, укладення договору між ними
3. Постанова Кабінету Міністрів України «Про затвердження Порядку надання державної підтримки здійсненню державно–приватного партнерства» від 17.03.2011 №279	Порядок визначає процедуру надання державної підтримки здійсненню державно–приватного партнерства щодо об'єктів державної власності, форми надання державної підтримки
4. Постанова Кабінету Міністрів України «Деякі питання організації здійснення державно–приватного партнерства» від 11.04.2011 №384	Затверджено Порядок проведення конкурсу з визначення приватного партнера для здійснення державно–приватного партнерства щодо об'єктів державної, комунальної власності та об'єктів, які належать Автономній Республіці Крим. Порядок визначає механізм підготовки та проведення конкурсу з визначення приватного партнера для здійснення державно–приватного партнерства, визначення переможця конкурсу та укладення відповідних договорів. Затверджено Порядок проведення аналізу ефективності здійснення державно–приватного партнерства. Порядок визначає механізм проведення аналізу ефективності здійснення державно–приватного партнерства
5. Наказ Міністерства економічного розвитку та торгівлі України «Про затвердження форми подання пропозиції щодо здійснення державно–приватного партнерства» від 16.08.2011 №40	Затверджено Форму подання пропозиції щодо здійснення державно–приватного партнерства
6. Наказ Міністерства економічного розвитку та торгівлі України «Деякі питання проведення аналізу ефективності здійснення державно–приватного партнерства» від 27.02.2012 №255	Затверджено Форму техніко–економічного обґрунтування здійснення державно–приватного партнерства. Затверджено Методику проведення аналізу ефективності здійснення державно–приватного партнерства. Методика визначає основні параметри та показники перевірки ефективності здійснення державно–приватного партнерства

гальнодержавному рівні налічується кілька десятків нормативних актів, що безпосередньо регулюють питання ДПП.

У 2011–2012 роках прийнято низку нормативних документів щодо методик і процедур, пов'язаних із реалізацією ДПП (табл. 2).

Згідно з цими документами ще на етапі до підписання угоди про ДПП приватному партнерові потрібно пройти складні процедури узгоджень. Водночас він не отримує від держави необхідних гарантій щодо виконання з її боку зобов'язань. Згідно із затвердженим порядком спочатку необхідно підписати контракт про ДПП та розпочати його реалізацію, а вже потім держава прийматиме рішення про надання фінансової підтримки, що не відповідає базовій сутності ДПП.

Таким чином, нормативно–правова база регулювання розвитку ДПП в Україні є дуже складною, багаторівневою і бюрократизованою, що створює ризики для ефективного використання цього механізму для активізації інвестиційної діяльності.

За даними Світового банку щодо проектів ДПП у сфері інфраструктури, в Україні протягом 1992–2011 років було реалізовано 25 проектів, в які інвестовано \$11973 млн. (табл. 3) [8].

Існує також низка суперечностей в інституційному забезпеченні ДПП. Міністерство економічного розвитку і торгівлі України є спеціально уповноваженим органом з питань державно–приватного партнерства. До його основних завдань віднесено формування та забезпечення реалізації політики у сфері ДПП. Міністерство проводить моніторинг ефективності діяльності органів виконавчої влади та органів місцевого самоврядування у сфері ДПП, організовує перевірки виконання договорів, укладених у рамках ДПП.

Водночас Державне агентство з інвестицій та управління національними проектами України забезпечує реалізацію державної політики у сфері інвестиційної діяльності, ДПП та управління національними проектами, бере участь в укладенні та виконанні договорів концесії, інших договорів, забезпечує розробку та реалізацію проектів ДПП. Окрім того, інші центральні органи виконавчої влади беруть участь у реалізації політики ДПП у відповідних сферах. Місцеві органи влади формують і забезпечують реалізацію політики розвитку ДПП на відповідному рівні управління. Така ситуація породжує дублювання функцій та породжує суперечності між органами влади.

Суттєвою перешкодою для практичного запуску інвестиційних проектів на засадах ДПП, особливо на регіональному та місцевому рівнях, є відсутність кадрового забезпечення із від-

повідним рівнем методологічної та методичної підготовки. Діяльність працівників структурних підрозділів, які відповідають за сферу інвестиційної діяльності, спрямована насамперед на перерозподіл бюджетних коштів, виділених на інвестиційну діяльність, а не на створення сприятливих умов для залучення приватного капіталу в реальний сектор економіки.

Українське законодавство містить широкий перелік сфер застосування ДПП, зокрема пошук, розвідка родовищ корисних копалин та їх видобування, виробництво, транспортування і постачання тепла та електроенергії, розподіл і постачання природного газу, будівництво та експлуатація об'єктів транспортної інфраструктури, машинобудування, збір, очищення та розподілення води, охорона здоров'я, туризм, оброблення відходів, управління нерухомістю тощо.

Слід зазначити, що в різних країнах існує доволі широкий спектр форм співпраці в рамках ДПП. Міжнародна практика виділяє наступні основні форми державно–приватного партнерства: концесія, оренда державного майна, аутсорсинг, лізинг, франчайзинг, розподіл продукції, управління державним майном, спільну діяльність тощо.

Водночас світовий досвід показує, що, як правило, держава визначає обмежену кількість сфер та форм реалізації ДПП, що дозволяє ефективно використати державні ресурси і спрямувати їх на вирішення найбільш гострих проблем. Таким чином, враховуючи світовий досвід і фінансові можливості держави, в Україні для забезпечення ефективного запровадження механізму ДПП, принаймні на початковому етапі, доцільно зосередитись на реалізації проектів ДПП в кількох ключових сферах.

Для України однією з ключових сфер є енергетична інфраструктура.

Модернізувати енергетичну інфраструктуру можна різними шляхами, але модель державно–приватного партнерства (ДПП) одна з найефективніших. З одного боку, це визначається тим, що в енергетиці є багато компаній з державною участю. З іншого – висока потреба модернізації енергетичної інфраструктури. З урахуванням значного зносу основних фондів і хронічного недофінансування схеми ДПП логічно вписуються в контекст модернізації енергетичної інфраструктури.

Позитивний приклад використання концесійних угод в енергетичній сфері є у вугільній галузі.

У 2011 році ТОВ «ДПЕК» (Донбаська паливно–енергетична компанія) перемогла в конкурсі з концесії підприємств «Свердловантрацит» і «Ровенькиантрацит». Запланований обсяг капітальних інвестицій в «Ровенькиантрацит» у

Таблиця 3. Проекти ДПП в Україні в 1992–2011 роках, за оцінкою Світового банку*

Сфера реалізації проекту	Кількість проектів, од.	Обсяг інвестицій, \$ млн.
Енергетика	12	225
Телекомунікації	10	11416
Транспорт	1	130
Водопостачання та каналізація	2	202
Всього	25	11973

* Ukraine – Private Infrastructure Projects – The World Bank & PPIAF [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://ppi.worldbank.org/explore/>

2012–2016 роках становить майже 3 млрд. грн., «Свердловантрацит» – 2,7 млрд. грн.

Варто відзначити, що концесія вугільних підприємств – новий досвід для України. Перші держшахти тільки приватизували, але проблема полягає в тому, що більша частина держпідприємств вугільної галузі знаходиться в поганому стані і тому не готова до приватизації. Щоб підвищити їхню привабливість, необхідно вкласти чималі кошти. А ось концесія вимагає нульових витрат з боку держави, оскільки припускає двосторонній договір.

Інвестор, отримуючи підприємство у користування на певний строк, бере на себе певні зобов'язання щодо її модернізації, а держава, зберігши право власності на об'єкт, не тільки отримує надходження в бюджет у вигляді концесійних платежів і податків, а й створює нові або модернізує існуючі виробничі потужності за рахунок інвестора.

Таким чином, з метою усунення найбільш гострих проблем у розвитку основних форм ДПП та активізації їх практичного запровадження необхідно:

- передбачити проведення щорічного моніторингу ефективності реалізації проектів ДПП та у разі необхідності внесення за його результатами пропозицій щодо вдосконалення відповідного законодавчо-нормативного забезпечення;
- чітко визначити повноваження органів влади, які залучаються на всіх етапах підготовки та реалізації проектів ДПП на державному, регіональному і місцевому рівнях з метою усунення дублювання функцій; визначити органи, які можуть укласти договір ДПП як його сторона;
- сформулювати на державному, регіональному та місцевому рівнях бази інвестиційних проектів, що можуть бути реалізовані на засадах ДПП, розробити техніко-економічне обґрунтування проектів. При цьому належить передбачити, що витрати на таке обґрунтування будуть компенсовані приватним інвестором після прийняття рішення щодо реалізації проекту;
- опрацювати можливість спрощення законодавчо-нормативної бази ДПП;
- прискорити підготовку та розпочати реалізацію проектів ДПП у сфері модернізації виробничої інфраструктури;
- внести корективи до навчальних планів закладів, що готують фахівців для державного та муніципального управління шляхом запровадження спеціалізованих курсів щодо механізмів ДПП.

Висновки

Потенціал використання різноманітних форм і моделей державно-приватних партнерств для процесів модернізації

виробничої інфраструктури є досить високим, в зв'язку з чим надано рекомендації щодо використання даної форми господарювання, а також продемонстровано, що найбільш ефективною формою створення ДПП слід вважати умови концесійної угоди.

Правова форма здійснення ДПП має забезпечити для інвестора привабливість, безпеку вкладення коштів у державну власність і реалізувати основну мету проекту, тобто розвивати ту сферу, яка стратегічно важлива для держави. Для цього держава повинна сприймати приватного інвестора як рівноправного партнера. Вимагаючи від нього виконання передбачених угодою зобов'язань, держава має зі свого боку гарантувати виконання власних зобов'язань в повному обсязі.

Успішний розвиток ДПП як механізму активізації інвестиційної діяльності та залучення приватних інвестицій у стратегічно важливі для держави сфери можливий лише за умови, коли буде забезпечено баланс інтересів держави і приватного інвестора.

Список використаних джерел

1. Ter–Minassian T., Allen M. Public Investment and Fiscal Policy [Електрон. ресурс]. – Доступний з: <http://www.imf.org/external/np/fad/2004/pifp/eng/pifp.pdf>
2. Mona Hammami, Jean–Francois Rughshyankiko, Etienne B. Yehoue Determinants of Public–Private Partnerships in Infrastructure, IMF Working Paper, IMF Institute, April 2006. – 39 p.
3. Marcus J. Financial Structuring of Infrastructure Projects in Public–Private Partnerships: An Application to Water Projects [Електрон. ресурс]. – Доступно з: <http://www.iadb.org/sds/doc/FSO–IP%20COMPLETO.pdf>
4. Федулова Л.І. Організаційний ресурс державно–приватного партнерства в умовах подолання наслідків кризи / Л.І. Федулова, І.Г. Яненко // Наукові праці. Т. 109. Вип. 96. – С. 57–60.
5. Міщук О.В. Роль партнерства держави і приватного капіталу в інноваційній економіці [Текст] / О.В. Міщук // [Електрон. ресурс] Інститут економічного розвитку KHEU / Режим доступу: <http://www.confcontact.com/209ip/mishuk.htm>
6. Моліна О.В. Використання механізму державно–приватного партнерства в сучасній економіці [Текст] / О.В. Моліна.
7. Паппу Т.Б. Стан та рівень розвитку державно–приватного партнерства та можливості застосування світового досвіду в Україні [Текст] / Т.Б. Паппу // 36. наук. праць НДЕІ «Формування ринкових відносин в Україні». – №6. – 2009.
8. Ukraine – Private Infrastructure Projects – The World Bank & PPIAF [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://ppi.worldbank.org/explore/>

Інформаційна функція корпоративних фінансів: її розуміння у світлі сучасного бачення сутності інформації

У статті обґрунтовується інформаційна функція корпоративних фінансів та розглядається її сутність, базуючись на атрибутивній концепції інформації.

Ключові слова: корпоративні фінанси, фінансовий менеджмент, функції корпоративних фінансів, корпоративне управління, інформація, фінанси.

В статье обосновывается информационная функция корпоративных финансов и рассматривается ее суть на основе атрибутивной концепции информации.

Ключевые слова: корпоративные финансы, финансовый менеджмент, функции корпоративных финансов, корпоративное управление, информация, финансы.

The article is devoted to the role of information in the corporate finance and argues the corporate finance information function on the information attributive concept ground.

Keywords: corporate finance, financial management, corporate governance, information, finance.

Постановка проблеми. Стрімке зростання обсягів інформаційного обміну, посилення ролі інформації у виробництві продукції та послуг, їхньому розподілі, обміні та споживанні є характерними рисами сучасної епохи. Такі процеси, розпочавшись у третій чверті ХХ сторіччя, і сьогодні продовжують набирати оберти. Наприклад, за оцінками компанії International Data Corporation (IDC) – лідера у сфері досліджень тенденцій ринку інформаційних технологій, обсяги інформації, які 2012 року в цілому у світі досягли 1,8 трлн. гігабайтів, протягом наступних восьми років (2012–2020) подвоюватимуться кожні два роки. За цей же період частка корисної для аналізу інформації зростає в 1,3 раза – з 25 до 33%, а збільшення інвестицій в інформаційну галузь супроводжуватиметься падінням вартості одного гігабайта інформації вдесятеро – з \$2 до \$0,2 [29]. На думку професора з економіки Кембриджського університету – Денніса С. Робертсона (Dennis Robertson, 1890–1963), за обсягами оброблюваної інформації наша цивілізація перебуває зараз на четвертому рівні розвитку, характерним для якого є панування електронної обробки інформації, і обсяги оброблюваної інформації оцінюються в 1025 біт [17, с. 17–26.]¹. Крім того, визнаючи факт існування тісного зв'язку між розвитком інформаційного обміну та еволюцією суспільства, наука стверджує, що сучасний інформаційний бум є ознакою настання п'ятої інформаційної революції, результатом якої є формування інформаційного (постіндустріального) суспільства [6, с. 66].

Становлення інформаційного суспільства характеризується глобальною інформатизацією та принципово новими суспільно-економічними відносинами, в яких інформаційний обмін відіграє першочергову роль, а інформація стає ресурсом управління та розвитку². Існує думка, що глобалізаційні процеси сучасності по суті є результатом прояву властивостей та закономірностей функціонування саме інформаційного ресурсу у світогосподарських відносинах [20]. Інформація, набуваючи статусу важливого ресурсу, стає товаром. Її роль зростає у всіх сферах діяльності, вона відчутно впливає на формування вартості та ринкових цін інших товарів і послуг [19, с. 347; 11, с. 2–4; 12, с. 20–22]. На перший план виходять галузі, пов'язані з використанням інформації та послуги з передачі інформації. Звичною стала можливість майже миттєво отримувати інформацію і здійснювати комунікації між суб'єктами економічних відносин завдяки транскордонній інформаційній мережі Internet та підготовленості людей до роботи в ній. Корпорації, будучи ключовою ланкою таких процесів, сформували розгалужену систему фінансових відносин з іншими суб'єктами господарювання та стали важливою складовою сучасної ринкової економіки, а отже знаходяться у фарватері розвитку інформаційного суспільства.

Розвиток базисних відносин сучасного інформаційного суспільства супроводжується змінами в його політичній надбудові, що проявляється у розвитку інформаційної політики, інформаційного права та законодавства на національному та міжнародному рівнях. В Україні інформаційна політика проголошена складовою державної політики, і метою її визначено створення умов для формування в країні інформаційного суспільства [9, с. 3]. Змінюється і фінансова політика корпорацій, зокрема формується політика корпоративного управління, найважливішими аспектами якої є інформаційна прозорість діяльності корпорацій, удосконалення та

¹ Інформаційний обмін на нульовому рівні розвитку цивілізації дорівнював обсягу інформаційної ємності людського мозку (107 біт); 1-й рівень характеризувався пануванням усного спілкування, і обсяги оброблюваної інформації зросли до 109 біт; на 2-му – панувала письмова культура (1011 біт); на 3-му – книжкова культура (1017 біт).

² Автором терміну «інформаційне суспільство» є професор Токійського технологічного інституту Ю. Хаяши, що наприкінці 1960-х – початку 1970-х років за дорученням уряду Японії аналізував вплив комп'ютеризації на економіку. У США також досліджувалися ці процеси, і 1974 року побачила світ робота американського соціолога, професора Гарвардського університету Деніела Белла (Daniel Bell, 1919–2011) «Прихід постіндустріального суспільства» («The Coming of the Post-Industrial Society»). З часом відбулась конвергенція цих двох напрямків, і поняття інформаційне суспільство стало тотожним постіндустріальному суспільству.

стандартизація підходів до формування необхідної користувачам інформації про корпоративні фінанси.

Характерною рисою постіндустріального суспільства є прискорене сприйняття та осмислення людством нової інформації, накопичення знань та розширення людського світогляду. Як наслідок того відбувається переосмислення, здавалось б, вже звичних явищ через призму нових знань, залучених з інших галузей науки, зокрема з тих, що вивчають природу інформації та її роль у суспільстві. Саме в такій площині лежить прагнення авторів даної роботи по-новому досягнути соціально-економічне призначення корпоративних фінансів та дослідити їхню роль у сучасному суспільстві, базуючись на атрибутивній концепції інформації, згідно з якою інформація може розглядатися як властивість (атрибут) економічних відносин корпорацій. Такий підхід дозволяє виявити такі нові аспекти фінансових відносин цих суб'єктів ринкової економіки, що відповідають світорозумінню сучасної епохи та викликам економіки.

Актуальність дослідження даного питання обумовлена й тим, що серед чинників, які сприяли розгортанню та поглибленню наслідків фінансово-економічних криз останніх десятиріч, роль інформаційної складової, на нашу думку, є вагомою. Має місце поки що недостатнє усвідомлення людством інформаційного потенціалу фінансових відносин. Таке значною мірою є не тільки причиною втрачених можливостей ефективного господарювання та посилює ризики фінансового ринку й корпоративних фінансів, а й загрожує обернутися тривалими та економічно болісними для суспільства процесами виходу з теперішньої фінансово-економічної кризи.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Постановка питання про інформаційну функцію корпоративних фінансів здійснюється вперше. Огляд існуючих підходів до розгляду функцій корпоративних фінансів дає підставу стверджувати, що до сьогодні економічна наука – як зарубіжна, так і вітчизняна – під таким кутом зору фінансові відносини корпорацій поки не розглядала. Зокрема, сучасна західна наука про корпоративні фінанси зорієнтована на потреби ринку і носить підкреслено прагматичний характер, а тому не переймається розглядом глибинної сутності та функцій окремих категорій. Ніби пояснюючи цей факт, автори добре відомих у світі книг з корпоративних фінансів та фінансового менеджменту – професор університету штату Флорида Юджін Брігхем (Eugene F. Brigham) та Луїс Гапенскі (Louis C. Gapenski) пишуть, що важливість теорії є очевидною, але, як свідчить їхній досвід, зазвичай студенти не розуміють практичної цінності теорії і не бачать сенсу її вивчати. Саме тому глибинні теоретичні питання відходять на другий план [3, с. XIX, 1–2].

Незважаючи на відсутність прямого посилання на функції корпоративних фінансів, у роботах західних економістів присутні матеріали, що стосуються завдань та рис корпоративних фінансів, які певною мірою корелюють з поняттям «функції корпоративних фінансів». Наприклад, професор Лондонської бізнес-школи (London Business School) Річард Брейлі

(Richard A. Brealey) та лауреат Нобелівської премії (1975) Роберт Мертон (Robert C. Merton, 1944 р., він же Стів Майерс, «Stew», Steward Claw Mayers), розглядаючи роль корпоративних фінансів в економіці, виділяють такі дві характерні риси: перша пов'язана з інвестуванням у різні види активів; друга – з формуванням необхідних фінансових ресурсів для такого інвестування [2, с. 3–11]. Ці риси фактично є аналогами таких двох функцій корпоративних фінансів, як формування фінансових ресурсів корпорації та їх розподіл.

У російській та вітчизняній фінансовій науці питанням функцій корпоративних фінансів присвячено чимало досліджень, але інформаційна функція також поки не розглядалася. Наприклад, на думку професорів Санкт-Петербурзького університету економіки та фінансів – Леоніда Тарасевича, Петра Гребеннікова та Олександра Леуського, теорія корпоративних фінансів належить до найскладніших розділів сучасної економічної науки. Труднощі обумовлюються необхідністю постійного пошуку шляхів оптимального використання фінансових ресурсів компанії, що, у свою чергу, вимагає вирішення двох складних завдань: по-перше, порівняння різних за часом виникнення витрат та їх фінансових результатів; по-друге, облік невизначеності віддачі інвестицій. Не згадуючи поняття функцій корпоративних фінансів, вони, тим не менш, підкреслюють, що основним предметом дослідження теорії корпоративних фінансів є система вхідних та вихідних фінансових потоків, а основною метою фінансового менеджменту є забезпечення такого формування та використання фінансових ресурсів корпорації, при якому досягається максимальна цінність для власника компанії фінансових потоків, що йому надходять [23, с. 6–13]. Тобто, знову ж таки, йдеться про функції формування та використання фінансових ресурсів корпорацій.

Професор Київського національного економічного університету імені Вадима Гетьмана (КНЕУ) – В.М. Суторміна у роботі «Фінанси зарубіжних корпорацій» (2004) виокремлює такі три функції корпоративних фінансів: (1) формування капіталу корпорацій, яке полягає у залученні капіталу з фінансового ринку; (2) розподіл та використання капіталу, тобто інвестування відповідно до бізнес-планів корпорації; (3) контроль за формуванням, розподілом і використанням капіталу [22, с. 12–19; 20–26].

Схожий підхід спостерігається в роботі «Теорія фінансів» (2010), що підготовлена групою науковців під загальною редакцією В.М. Федосова – професора Київського національного економічного університету та С.І. Юрія (1950–2012) – професора Тернопільського економічного університету. Ґрунтовно розглядаючи не корпоративні фінанси, а дуже близьку до них категорію фінансів підприємств, автори виокремлюють в останній такі три функції: (1) формування фінансових ресурсів; (2) розподіл і використання фінансових ресурсів підприємства для забезпечення операційної виробничої та інвестиційної діяльності, для виконання фінансових зобов'язань перед бюджетом, банками, господарюючим суб'єктами; (3) кон-

троль за формуванням і використанням фінансових ресурсів у процесі відтворення. Крім функцій, автори цієї ж роботи виділяють поняття «призначення фінансів підприємств», вкладаючи в нього наступне: «забезпечення безперервності процесу виробництва, розширення виробничих фондів (основних та обігових), активного впливу на зростання продуктивності праці, зниження собівартості продукції, збільшення накопичень і підвищення ефективності виробництва» господарюючих суб'єктів [24, с. 321–323].

Автор даної статті також належить до фінансової наукової школи Київського національного економічного університету, а тому добре знайомий з її фундаментальними положеннями та визнає їх. Разом із тим ця фінансова наукова школа постійно розвивається та стає вагомшою завдяки пошуку нових наукових підходів, що диктуються часом та змінами у світогляді. Саме до таких належить спроба автора даної статті ґрунтовно розглянути соціально-економічне призначення сучасних корпоративних фінансів через призму розуміння сутності інформації³. Такий підхід у сучасному інформаційному суспільстві є логічним, а тема – актуальною.

Метою статті є обґрунтування існування інформаційної функції корпоративних фінансів. Увага буде зосереджена саме на корпоративних фінансах, як таких, що відіграють провідну роль у сучасній ринковій економіці. Для досягнення цієї мети поставлено такі завдання: по-перше, дати короткий огляд сучасного бачення сутності інформації та детально зупинитись на атрибутивній концепції інформації; по-друге, спираючись на розуміння цієї концепції, обґрунтовувати інформаційну функцію корпоративних фінансів та розкрити її сутність.

Виклад основного матеріалу. Незважаючи на те що слово «інформація» є звичним для кожного з нас, на сьогодні достеменно не відомо: походить воно від латинського іменника *informatio*, тобто «концепція», «ідея», чи від дієслова *informare* (інформувати), що означає «надавати форму думці», «дисциплінувати», «інструктувати», «навчати». Семантика його досить широка, і, зокрема, Оксфордський словник та Великий тлумачний словник сучасної української мови трактують інформацію як знання (данні про щось або когось) та комунікацію, інформаційний обмін [30; 5, с. 403]. Ширше тлумачення інформації дається в останньому виданні Радянського енциклопедичного словника. Згідно з ним до середини XX ст. інформація розумілася лише як відомості, що передаються людьми різними способами, і лише згодом її почали розглядати: по-перше, як загальнонаукове поняття, що обіймає обмін відомостями між людьми, людиною та автоматом, між автоматами; по-друге, обмін сигналами у тваринному та рослинному світі; по-третє, передачу ознак від клітини клітині та від одного організму іншому; по-четверте, як основне поняття кібернетики [21, с. 504]⁴. Філософський енциклопедичний словник подає інформацію, як: (1) відомості та повідомлення, що передаються людьми, зменшують або знімають невизначеність, пов'язані з управлінням; (2) сигнали в єдності синтаксичної, семантичної та прагматичної характеристик; (3) пере-

дача та відображення різноманіття у об'єктах і процесах (живої та неживої природи) [25, с. 217–218].

Наука констатує, що, незважаючи на спроби сформулювати сутність поняття «інформація», йому неможливо дати вичерпне визначення, оскільки, будучи фундаментальною філософською категорією, подібною до категорій «речовина» та «енергія», інформація належить до найважливіших у сутності світу і не може зводитись до жодної з визначених на сьогодні категорій. Аналогічними «невизначуваними» поняттями є «точка» та «пряма», які, широко використовуючись у математиці, самі поки не описані за допомогою більш елементарних понять [15].

Сучасна філософська думка, до якої належать не тільки напрацювання представників філософії як такої, а й фундаментальні, світоглядні розробки в інших галузях знань, демонструє широкий спектр підходів до розуміння поняття «інформація», результатом яких нерідко є діаметрально протилежні висновки. Зокрема, до середини 1920-х років у науці панувала комунікативна концепція, що трактувала інформацію як сферу спілкування [13, с. 318–320]. Відомо також семантична концепція, яка базується на гносеологічному підході, тобто розглядає інформацію як відомості про дійсність, що отримані на основі мислення людей та роботи засобів, наділених «інтелектуальними» можливостями [6, с. 59; 27, с. 334]. Все більше прихильників не тільки серед представників фундаментальної фізики, а й філософії набуває концепція, що представляє ідею існування у Всесвіті єдиного енергоінформаційного поля [13, с. 318–320]. І нарешті, у контексті основного питання філософії – «що первинне – ідея чи матерія», була сформульована атрибутивна концепція інформації, згідно якої інформація є властивістю матерії та разом з енергією, визначає параметри руху матеріального світу, проявляючись у його направленості та створенні упорядкованих форм існування матерії як результату інформаційної взаємодії. На інформації будуються всі взаємодії у природі та суспільстві [7, с. 66].

Зазначимо, що детальний огляд інформаційних концепцій не є завданням даної статті, але, розуміючи необхідність пошуку нових підходів до розуміння корпоративних фінансів у контексті сучасного інформаційного суспільства, автор глибоко дослідив існуючі концепції інформації і обґрунтовано зупинився саме на атрибутивній концепції.

Згідно з атрибутивною концепцією інформація є у всьому, що сприймається людиною або приладами. Зокрема, В.М. Глушков (1923–1982) вважав, що інформацію несуть у собі не тільки наповнені буквами сторінки книг чи людська

³ Тема інформаційної функції корпоративних фінансів коротко розглядалась у роботі Рязанової Н.С. Теоретичні аспекти корпоративних фінансів: нові підходи. ж. «Ринок цінних паперів України», 2012, №9.

⁴ Засновник кібернетики – американець Норберт Вінер (Norbert Wiener, 1894–1964), відомий математик, філософ та автор теорії штучного інтелекту, розглядаючи кібернетику як один з основних розділів теорії інформації, вважав інформацію спільною рисою всіх видів управління. Нині кібернетика є наукою про загальні закони одержання, збереження, передачі й перетворення інформації у складних системах управління.

мова, а й сонячне світло, складки хребта гір, шум водоспаду, шелест листя [1, с. 28–35; 10].

Спираючись на атрибутивну концепцію та усвідомлюючи сутність корпоративних фінансів, можна стверджувати, що інформація є атрибутом (властивістю) економічних відносин корпорації у ході формування, розподілу та використання її фінансових ресурсів. Саме інформація формує уявлення про фінансові відносини, їхню природу, структуру, упорядкованість та розмаїтість. Завдяки інформації, яку несуть у собі економічні відносини корпорації, суспільству відомо, зокрема: коли, за яких обставин, якого обсягу та між ким виникають потоки фінансових ресурсів корпорації.

Згідно з атрибутивною концепцією в оточуючому світі незалежно від волі та свідомості людини, об'єктивно існує первинна інформація. Сприймаючись людиною, технічними засобами та будь-якою живою істотою на Землі, що здатна бачити та декодувати цю інформацію, вона представляється у вигляді вторинної інформації. Первинну інформацію неможливо виміряти, всі вимірювання та розрахунки здійснюються над вторинною інформацією, дії над якою зовсім не означають, що вимірюється первинна інформація. Між первинною та вторинною інформацією існують наступні залежності: з одного боку, вторинна інформація, характеризуючи властивості первинної, її структуру та форму, залежить від неї; разом із тим, маючи властивість без втрати змісту багаторазово перекодовуватись, переноситись на інші носії та розмножуватись, вторинна інформація не залежить від первинної; і нарешті, поява нової первинної інформації відбувається під впливом вторинної та іншої первинної інформації, і у цьому плані вторинна та первинна інформації – взаємозалежні [7, с. 62–64].

Базуючись на цих положеннях атрибутивної концепції фінансів та розуміючи природу корпоративних фінансів, автор вважає, що інформація корпоративних фінансів також поділяється на первинну та вторинну. Первинна інформація, як невід'ємна складова фінансових відносин корпорації, сприймається та фіксується людиною і технічними засобами, у результаті чого формується вторинна інформація, яка представлена у різноманітних облікових документах та фінансових звітах, аналітичних матеріалах. Усі вимірювання та розрахунки по корпоративних фінансах здійснюються саме над вторинною інформацією, яка, характеризуючи властивості первинної, залежить від неї.

У корпоративних фінансах усі залежності між первинною інформацією, носіями якої є фінансові відносини корпорації, та вторинною інформацією, що є результатом фіксації первинної інформації на різноманітних носіях (людська пам'ять, паперові носії, пам'ять комп'ютера), аналогічні тим, що сформульовані атрибутивною концепцією інформації. Полягають вони у такому:

– по-перше, вторинна інформація про корпоративні фінанси характеризує властивості їх первинної інформації та залежить від неї;

– по-друге, вторинна інформація про корпоративні фінанси здатна без втрати змісту багаторазово переноситись на інші носії та розмножуватись, а тому вона певною мірою не залежить від первинної;

– по-третє, поява нової первинної інформації у фінансових відносинах корпорації відбувається під впливом як вторинної інформації, так і іншої первинної інформації корпоративних фінансів. У цьому випадку вторинна та первинна інформація корпоративних фінансів взаємозалежні.

Усі економічні відносини, що належать до кола корпоративних фінансів, всі операції з фінансовими ресурсами об'єктивно несуть в собі інформацію, яка впливає на появу нових економічних відносин та інформації, що в них закладена. Наприклад, такі фінансові відносини корпорації, як: залучення ресурсів шляхом емісії пайових та боргових цінних паперів, запозичення коштів на ринку банківських кредитів, нарахування та сплата дивідендів, інвестування ресурсів, несучи у собі певну інформацію, генерують нові фінансові відносини, а отже і нову інформацію, що несуть ці відносини.

Розглядаючи поняття первинної та вторинної інформації у контексті корпоративних фінансів, автори вважають, що формування вторинної інформації по корпоративних фінансах залежить від рівня економічного розвитку суспільства, обізнаності та підготовленості користувачів, від їхньої свідомості та мети, а також від розвитку технічного забезпечення. Доказів тому, що вторинна інформація по корпоративних фінансах (тобто та, якою користується суспільство) не тотожна первинній, є безліч. Одним з яскравих прикладів може слугувати фінансова звітність корпорацій, яка не лише за формою, але за змістом періодично змінювалась і, на думку авторів, буде і далі удосконалюватись. Адже незважаючи на те, що на всіх етапах розвитку фінансові відносини корпорацій по суті є однаковими, охоплюючи економічні відносини корпорацій з іншими суб'єктами господарювання у процесі формування, розподілу та використання їхніх фінансових ресурсів, облік фінансової інформації по корпоративних фінансах та звітність корпорацій – мінялись. Наприклад, звіт про грошові потоки (cash flow statement, відомий в нашій країні як звіт про рух грошових коштів) почав застосовуватись в країнах з розвинутою ринковою економікою лише 1950-х роках, а в Україні він з'явився тільки наприкінці 1990-х років. Тобто, незважаючи на те, що інформація про грошові потоки була складовою економічних відносин корпорацій завжди, лише в середині XX сторіччя суспільство усвідомило важливість оцінки фінансового стану підприємства саме на основі руху його грошових ресурсів і почало відповідним чином фіксувати та відображати у звітності таку інформацію. Прикладів існує безліч, і всі вони дозволяють стверджувати, що об'єктивно в економічних відносинах корпорацій присутня вся необхідна інформація (вона є первинною), але в силу вже згадуваних нами вище обставин та інформація, що фіксується і далі використовується користувачами (вторинна інформація), характеризуючи первинну інформацію, наближається до неї, але не тотожна їй.

Повніша вторинна інформація дає більші вигоди користувачам та дозволяє їм приймати обґрунтовані ефективні економічні рішення. Але проблема полягає у тому, що вторинна інформація, яка є результатом сприйняття, усвідомлення та фіксації людиною і приладами первинної інформації, не тожжна останній. Розбіжність між ними є основою ризиків. Завдання полягає у пошуку шляхів максимально повного досягнення змісту фінансових відносин корпорацій та адекватного формування вторинної інформації.

Суспільно-економічний розвиток супроводжується підвищенням підготовки та обізнаності користувачів інформації, удосконаленням інформаційних технологій, в результаті чого розбіжності між первинною та вторинною інформацією зменшуються. Вважаємо, що еволюція суспільства об'єктивно супроводжується процесом наближення вторинної інформації, зокрема, вторинної інформації про корпоративні фінанси, до її першоджерела, тобто до первинної інформації, носіями якої є у нашому випадку економічні відносини корпорацій. Цей процес є логічним, причинно-наслідковим, тобто закономірним і умовно може бути означений, як «закон інформаційного наближення».

Наприкінці 1940-х років американський математик Клод Шеннон (Claude Elwood Shannon, 1916–2001) у роботі «Математична теорія зв'язку» (A Mathematical Theory of Communication) ввів поняття «інформаційної ентропії», що означає мінімум інформації, необхідної для ліквідації невизначеності (непередбачуваності) [31, с. 379–423, 623–656]. Базуючись на тому, функцією інформації нині вважається усунення невизначеності, тобто ентропії. Підтвердженням правильності такого підходу слугує принцип конкуренції, що панує у ринковій економіці, згідно якого виграє той, хто першим отримує необхідну інформацію. Користувачам інформації про корпоративні фінанси, серед яких – власники та кредитори, клієнти та постачальники, менеджери та рядові працівники, держава та громадськість, інформація необхідна для прийняття ефективних рішень, і вони прагнуть першими і якнайшвидше добути необхідні їм дані, тобто інформацію, яка дозволить їм зменшити невизначеність (інформаційну ентропію) тих, чи інших економічних відносин корпорацій. Можна стверджувати, що соціально-економічне призначення (завдання) інформаційної функції корпоративних фінансів полягає у зменшенні (усуненні) їх невизначеності. Реалізується це шляхом надання інформації про корпоративні фінанси її користувачам. Належна інформація є запорукою стійкості ринкової економіки в цілому та корпоративних фінансів, зокрема.

Отже, можемо констатувати, що у сучасній ринковій економіці корпоративні фінанси як система економічних відносин корпорації з іншими суб'єктами господарювання покликані виконувати наступні три функції: формувати фінансові ресурси корпорації; розподіляти та використовувати ці фінансові ресурси; інформувати суб'єктів господарювання про рух фінансових ресурсів корпорації, зменшуючи невизначе-

ність щодо руху таких ресурсів. Себто сутність інформаційної функції у тому, що економічні відносини корпорацій, несучи у собі інформацію про рух фінансових ресурсів корпорації, дають можливість користувачам мати данні щодо корпоративних фінансів та зменшувати їхню невизначеність (ентропію). Інформаційна функція є об'єктивною властивістю фінансових відносин будь-якої корпорації. Вона полягає у тому, що ці відносини несуть у собі інформацію про формування, розподіл та використання фінансових ресурсів корпорації, про їхні обсяги, структуру, вартість та напрями руху, а також інші характеристики фінансових відносин.

Реалізується інформаційна функція корпоративних фінансів у ході реєстрації, накопичення, обробки, підготовки інформації користувачам та наступних їхніх дій з одержаною інформацією. Завдяки унікальній особливості фінансових відносин корпорацій представляється у вартісному вимірі, тобто у грошовому еквіваленті, інформація, що міститься в корпоративних фінансах може не тільки багаторазово переноситись на інші носії, оброблятися та піддаватися математичній обробці, зберігаючи при цьому свою інформативність, але вона може також порівнюватись у просторі та часі. Саме на основі такої унікальної властивості корпоративних фінансів будується аналіз, контроль, планування та прогнозування економічних відносин корпорації.

Наявність належної фінансово-економічної інформації та її ефективний обмін є необхідною передумовою стійкого (sustainable) розвитку корпорації. Лише зменшуючи невизначеність економічних відносин корпорації можна мінімізувати або навіть повністю виключаючи ризики в її діяльності. Крім того, забезпечуючи необхідний рівень поінформованості серед зацікавлених у корпоративних фінансах осіб, корпорація може досягати зростання ринкової вартості своїх активів, що фактично є її основною метою. Оскільки отримувати суспільством блага (товари та послуги нині здебільшого розглядаються з позицій наявності в них інформаційної цінності, то якісна та вчасна інформація про корпоративні фінанси цінується ринком і є чинником створення додаткової вартості. Користь від правильно налагодженого інформаційного обміну значно перевищує обсяг ресурсів, витрачених на його організацію. Викривлення або блокування інформаційних потоків відразу проявляється у падінні ефективності діяльності корпорації. Саме тому характерною рисою сучасного процвітаючого бізнесу є його інформаційне збагачення, суть якого у тому, що виграє той з них, що має ефективнішу систему інформаційного обміну [11, с. 320–330].

Висновки

Підсумовуючи вищевикладене, можна зазначити:

– перш за все, слід констатувати, що на сучасному етапі розвитку корпорації, сформувавши розгалужену систему фінансових відносин з іншими суб'єктами господарювання, стали важливою складовою сучасної ринкової економіки та знаходяться у фарватері розвитку інформаційного (постін-

дустріального) суспільства. Характерними рисами такого суспільства є не тільки стрімке зростання обсягів інформації, але й якісні зміни, що представлені посиленням ролі інформації у виробництві продукції та послуг, їхньому розподілі, обміні та споживанні. Відбуваються зміни у суспільно-економічних відносинах – першочергову роль в них починає відігравати інформаційний обмін, а інформація стає ресурсом управління та розвитку, вона відчутно впливає на формування вартості та ринкових цін інших товарів і послуг. Пріоритет починає віддаватись галузям, пов'язаним з використанням інформації та послугам з передачі інформації;

– по-друге, становлення базисних відносин сучасного інформаційного суспільства супроводжується змінами в його політичній надбудові, що проявляється у розвитку як державної інформаційної політики, інформаційного права та законодавства, так і фінансової політики корпорацій. Прикладами останнього є розвиток політики корпоративного управління, в якій інформаційним аспектам приділена першочергова роль;

– по-третє, серед чинників, які сприяли розгортанню та поглибленню наслідків фінансово-економічних криз останніх десятиріч, вагому роль відіграє інформаційна складова. Точніше, недостатнє усвідомлення людством інформаційного потенціалу фінансових відносин, що, значною мірою, стає причиною втрачених можливостей ефективного господарювання, посилює ризики фінансового ринку та корпоративних фінансів, а також загрожує обернутись тривалими та економічно болісними для суспільства процесами виходу з теперішньої фінансово-економічної кризи;

– по-четверте, постановка питання про інформаційну функцію корпоративних фінансів здійснюється вперше, оскільки в економічній науці під таким кутом зору фінансові відносини корпорацій поки не розглядалися. Спираючись на атрибутивну концепцію інформації та усвідомлюючи сутність корпоративних фінансів, автори дійшли до думки, що інформація є атрибутом (властивістю) економічні відносини корпорації з іншими суб'єктами господарювання у ході формування, розподілу та використання її фінансових ресурсів. Саме інформація формує уявлення про фінансові відносини, їхню природу, структуру, упорядкованість та розмаїтість. Завдяки інформації, яку несуть у собі економічні відносини корпорації, суспільству відомо, зокрема: коли, за яких обставин, якого обсягу та між ким виникають потоки фінансових ресурсів корпорації;

– по-п'яте, згідно з атрибутивною концепцією в оточуючому світі незалежно від волі та свідомості людини, об'єктивно існує первинна інформація. Сприймаючись людиною, технічними засобами та будь-якою живою істотою на Землі, що здатна бачити та декодувати цю інформацію, вона представляється у вигляді вторинної інформації. Первинну інформацію неможливо виміряти, всі вимірювання та розрахунки здійснюються над вторинною інформацією, дії над якою зовсім не означають, що вимірюється первинна інформація.

Інформація корпоративних фінансів також поділяється на первинну та вторинну. Первинна інформація, будучи не-

від'ємною складовою фінансових відносин корпорації, сприймається та фіксується людиною і технічними засобами, у результаті чого формується вторинна інформація, яка представлена в облікових документах бухгалтерського обліку та різноманітної фінансової звітності. Всі вимірювання та розрахунки по корпоративних фінансах здійснюються саме за даними вторинної інформації, яка, характеризуючи властивості первинної, залежить від неї;

– по-шосте, між первинною інформацією, що об'єктивно несуть у собі економічні відносини корпорацій, та їх вторинною інформацією, що є результатом фіксації первинної інформації на різноманітних носіях (людська пам'ять, паперові носії, пам'ять комп'ютера), існують певні залежності: (а) вторинна інформація про корпоративні фінанси характеризує властивості їх первинної інформації та залежить від неї; (б) вторинна інформація по корпоративних фінансах здатна багаторазово переноситись на інші носії та розмножуватись, не втрачаючи при цьому свого змісту, і через це вона певною мірою не залежить від первинної; (в) нова первинна інформація корпоративних фінансів (нові фінансові відносини корпорацій) з'являється під впливом як вторинної інформації, так і іншої первинної інформації корпоративних фінансів, і у цьому сенсі між вторинною та первинною інформацією корпоративних фінансів існує взаємозалежність.

Усі економічні відносини, що належать до кола корпоративних фінансів, всі операції з фінансовими ресурсами об'єктивно несуть в собі інформацію, яка впливає на появу нових економічних відносин та інформації, що в них закладена;

– по-сьоме, формування вторинної інформації по корпоративних фінансах залежить від рівня економічного розвитку суспільства, обізнаності та підготовленості користувачів, від їхньої свідомості та мети, а також від розвитку технічного забезпечення. Отже, незважаючи на те, що вторинна інформація корпоративних фінансів, характеризує їхню первинну інформацію, такі інформації не є тотожними. Об'єктивно в економічних відносинах корпорацій присутня вся необхідна інформація (вона є первинною), але, в силу зазначених вище обставин, та інформація, що фіксується і далі використовується користувачами (вторинна інформація), характеризуючи первинну інформацію, наближається до неї, але не тотожна їй.

На основі повнішої вторинної інформації (належної інформації) користувачі можуть приймати ефективні рішення, одержувати очікувані вигоди. Але проблема полягає в тому, що розбіжності між вторинною та первинною інформацією корпоративних фінансів зумовлюють формування економічних та фінансових ризиків. Завдання полягає у пошуку шляхів максимально повного досягнення змісту фінансових відносин корпорацій та адекватного формування вторинної інформації.

Розвиток суспільства неминує супроводжуватись підвищенням підготовки та обізнаності користувачів інформації корпоративних фінансів, зростанням їх свідомості, а також удосконаленням інформаційних технологій. Як наслідок того – має зменшуватися розбіжність між вторинною та первинною

інформацією корпоративних фінансів, тобто формуватись повна належна вторинної інформації у процесі її реєстрації, обробки, накопичення та підготовки користувачам звітних та аналітичних даних. Отже, еволюція суспільства та розвиток корпоративних фінансів об'єктивно супроводжуються процесом наближення вторинної інформації до її першоджерела, тобто до первинної інформації, носіями даному випадку є економічні відносини корпорації. Цей процес є логічним, причинно-наслідковим, тобто закономірним, і його можна умовно назвати «законом інформаційного наближення»;

– по-восьме, соціально-економічне призначення (завдання) інформаційної функції корпоративних фінансів полягає у зменшенні (усуненні) їх невизначеності. Реалізується така функція у ході формування та надання інформації про корпоративні фінанси її користувачам, серед яких – власники та кредитори, клієнти та постачальники, менеджери та рядові працівники, держава та громадськість;

– по-дев'яте, у сучасній ринковій економіці соціально-економічним призначенням корпоративних фінансів є наступне: формування фінансових ресурсів корпорації; розподіл та використання цих ресурсів; інформування суб'єктів господарювання про рух фінансових ресурсів корпорацій. При цьому сутність інформаційної функції полягає у тому, що, економічні відносини будь-якої корпорації, маючи у собі інформацію про рух її фінансових ресурсів у просторі та часі, дають можливість її користувачам зменшити невизначеність корпоративних фінансів;

– по-десяте, інформаційна функція корпоративних фінансів реалізується у ході реєстрації, накопичення, обробки, підготовки інформації користувачам та наступних їхніх дій з такою інформацією. Унікальна властивість фінансових відносин корпорацій представляється у вартісному вимірі (грошовому еквіваленті) дозволяє порівнювати фінансову інформацію у просторі та часі, а отже слугувати основою аналізу, контролю, планування та прогнозування економічних відносин корпорації.

І нарешті, належна фінансово-економічна інформація та її ефективний обмін формують основи стійкого розвитку корпорації, оскільки (а) зменшують невизначеність, а отже й ризики, та (б) формують необхідне сприйняття діяльності корпорації з боку ринку, сприяючи підвищенню ринкової вартості її активів. Якісна та вчасна інформація про корпоративні фінанси цінується ринком і є чинником створення додаткової вартості.

Список використаних джерел

1. Антонюк А.О. Теоретичні основи моделювання та аналізу систем захисту інформації: монографія / А.О. Антонюк, В.В. Жора; Держ. податк. адмін. України, Нац. ун-т держ. податк. служби України. – Ірпін: НУДПС України, 2010. – 309 с.
2. Брейли Р., Майерс С. Принципы корпоративных финансов: Пер. с англ. – М.: ЗАО «Олимп – Бизнес», 1997. – 1120 с.
3. Бригхэм Юджин Ф. Финансовый менеджмент / Юджин Ф. Бригхэм, Майкл С. Эрхардт; [пер. с англ. Е. Бугаевой, А. Колос; под ред. Е.А. Дорофеева]. – 10-е изд. – СПб.: Питер, 2009. – 960 с.

4. Варенко В.М. Референтна справа: навч. посібник / В.М. Варенко. – К.: Кондор, 2009. – 212 с.
5. Великий тлумачний словник сучасної української мови / Уклад. і гол. ред. В.Т.Бусел. – К.; Ірпін: ВТФ «Перун», 2002. – 1440 с.
6. Глобальные трансформации и стратегии развития / Ин-т мировой экономики и междунар. отношений НАНУ. – К.: Ориан, 2000. – 424 с.
7. Демин А.И. Информационная теория экономики: Макромодель / А.И. Демин. – М.: Палев, 1996. – 347 с.
8. Дідковська Л.Г. Менеджмент: навч. посібник / Л.Г. Дідковська, П.Л. Гордієнко. – К.: Алерта: КНТ, 2007. – 516 с.
9. Закон України «Про інформацію» від 02.10.92 №2657-ХІ.
10. Капитонова Ю.В., Летичевский А.А. Парадигмы и идеи академика В.М. Глушкова. – К.: Наукова думка, 2003. – 456 с.
11. Карминский А.М. Информатизация бизнеса / А.М. Карминский, П.В. Нестеров. – М.: Финансы и статистика, 1997. – 415 с.
12. Копылов В.А. Информационное право: учебник / В.А. Копылов. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Юрист, 2002. – 512 с.
13. Лешкевич Т.Г. Философия. Вводный курс / Т.Г. Лешкевич. – 2-е изд., доп. – М.: Контур, 1998. – 464 с.
14. Марущак А.І. Інформаційне право: Доступ до інформації: навч. посібник / А.І. Марущак; М-во освіти і науки України. – К.: КНТ, 2007. – 532 с.
15. Могилев А.В. Информатика: Учеб.пособие для вузов / А.В. Могилев; А.В. Могилев, Н.И. Пак, Е.К. Хённер. – М.: Академия, 1999. – 816 с.
16. Основи інформаційних систем: Навч. посібник / В.Ф. Ситник, Т.А. Писаревська, Н.В. Ёрьоміна та ін. – 2-е вид., переробл. і допов. – К.: КНЕУ, 2001. – 420 с.
17. Робертсон Д.С. Информационная революция // Информационная революция: наука, экономика, технология: Реферативный сб. / ИНИОН РАН. М., 1993. – С. 17–26.
18. Рязанова Н.С. Теоретичні аспекти корпоративних фінансів: нові підходи. ж. «Ринок цінних паперів України», 2012, №9.
19. Сакайя Т. Стоимость, создаваемая знанием, или История будущего // Новая постиндустриальная волна на Западе. Антология / Под ред. В.Л. Иноземцева. – М.: 1999. – 468 с.
20. Скаленко О.К. Системно-інформаційний вимір глобалізаційних процесів у сучасній економічній теорії / О.К. Скаленко. – Еволюція економічного розвитку та економічних теорій (проблеми дослідження та викладання): матеріали міжнар. наук.-метод. конф. 26–27 квітня 2000 р. – К.: КНЕУ, 2000. – 304 с.
21. Советский энциклопедический словарь / Гл. ред. А.М. Прохоров. – 4-е изд. – М.: Сов. Энциклопедия, 1989. – 1632 с.
22. Сутормина В.Н. Финансы зарубежных корпораций: підручник. – К.: КНЕУ, 2004. – 566 с.
23. Тарасевич Л.С., Гребенников П.И., Леусский А.И. Теория корпоративных финансов: учебник. – М.: Высшее образование, 2007. – 237 с.
24. Теорія фінансів: підручник / С.В. Бойко, Л.П. Гацька, В.В. Гошовська [та ін.]; під заг. ред. В.М. Федосова, С.І. Юрія. – К.: Центр учбової літератури, 2010. – 574 с.
25. Философский энциклопедический словарь / Гл. редакция: Л.Ф. Ильичев, П.Н. Федосеев, С.М. Ковалев, В.Г. Панов – М.: Сов. Энциклопедия, 1983. – 840 с.

26. Шиян А.А. Економічна кібернетика: вступ до моделювання соціальних і економічних систем: навч. посібник / А.А. Шиян. – Львів: Магнолія – 2006, 2007. – 228 с.
27. Шуман А.Н. Философская логика: Истоки и эволюция / А.Н. Шуман. – Минск: Экономпресс, 2001. – 363 с.
28. Яковенко Л.І. Інформація в економічному розвитку. – Еволюція економічного розвитку та економічних теорій (проблеми дослідження та викладання): матеріали міжнар. наук.-метод. конф.

26–27 квітня 2000 р. – К.: КНЕУ, 2000. – 304 с.

29. IDC VIEW. The Digital Universe in 2020: Bag Data, Bigger Digital Shadows, and Biggest growth in the Far East. December 2012. By John Gantz and David Reisel. – 16 p.

30. Oxford Dictionaries. <http://oxforddictionaries.com/definition/english/information>

31. Shannon C.E. A Mathematical Theory of Communication // Bell System Technical Journal. – 1948. – Т. 27.

Г.Л. МОНАСТИРСЬКИЙ,
д.е.н., доцент, професор, Тернопільський національний економічний університет

Інституційні бар'єри реалізації ієрархічного підходу до управління економічним розвитком муніципальних утворень

Проаналізовано організаційні, правові та фінансово-економічні причини, які блокують можливість реалізації ієрархічного підходу до управління економічним розвитком муніципальних утворень. Запропоновано шляхи формування інституційної бази імплементації сучасних технологій для підвищення ефективності управління економічним розвитком муніципальних утворень.

Ключові слова: муніципальне утворення, місцевий економічний розвиток, ієрархічний підхід до управління місцевим розвитком, бар'єри модернізації управління місцевим економічним розвитком, технології муніципального менеджменту.

Проанализированы организационные, правовые и экономические причины, которые блокируют возможность реализации иерархического подхода к управлению экономическим развитием муниципальных образований. Предложены пути формирования институциональной базы внедрения современных технологий для повышения эффективности управления экономическим развитием муниципальных образований.

Ключевые слова: муниципальное образование, местное экономическое развитие, иерархический подход к управлению местным развитием, барьеры модернизации управления местным экономическим развитием, технологии муниципального менеджмента.

Organizational, legal and economic reasons which block marketability hieratical approach to the management economic development of municipal formations are analysed. The ways of forming of institutional base of introduction of modern technologies are offered for the increase of efficiency of management economic development of municipal formations.

Keywords: municipal formation, local economic development, hieratical approach to the management local develop-

ment, barriers of modernization of management local economic development, technologies of municipal management.

Постановка проблеми. Ієрархічний підхід до управління розвитком територій передбачає використання синергії управлінських впливів з боку макроекономічних, регіональних та локальних інститутів для забезпечення ефективного територіального розвитку. В трансформаційних умовах його ефективна реалізація вимагає застосування модернізаційної парадигми.

Відповідно до модернізаційної теорії модернізація є процесом осучаснення певної системи з метою забезпечення її адекватності умовам зовнішнього середовища та синхронізації її розвитку та економічних, соціальних, науково-технологічних процесів, що відбуваються в людській цивілізації. Модернізація об'єктивно стосується всіх рівнів соціально-економічних систем, зокрема й муніципальних утворень, що є первинними адміністративно-територіальними одиницями кожної країни, насамперед рухомої складової забезпечення розвитку цих спільнот – управлінських технологій, яка характеризується консервативністю та інерційністю.

Постановка питання про необхідність модернізації технологій управління економічним розвитком муніципальних утворень визначається такими аргументами: невідповідністю технологій управління, які застосовуються, трансформації об'єкта управління – муніципального утворення, що визначає сутність і зміст управлінського процесу, зокрема формуванню місцевих ринкових економічних систем на основі поєднання різних форм власності; руйнуванням державного монополізму на надання житлово-комунальних послуг та становленням комунального сектору економіки; посиленням конкуренції між окремими муніципальними утвореннями на національному та регіональному ринках за

інвестиційні ресурси; зростанням впливу глобальних та наднаціональних чинників на розвиток муніципальних утворень, зокрема транснаціональних корпорацій, міжнародних організацій; необхідністю узгодження державної та місцевої економічної політики та інструментів регулювання розвитку муніципальної економіки; певною демократизацією місцевого управління, відмовою від командно-адміністративного стилю управління; ускладненням місцевих економічних систем, появою нових полівекторних економічних зв'язків; необхідністю забезпечення ефективності управління економічним розвитком муніципальних утворень; високим рівнем консерватизму моделі та технологій управління місцевим економічним розвитком; необхідністю врахування нової парадигми місцевого розвитку на засадах муніципалізації. Виявлення та пошук можливостей подолання бар'єрів, які блокують практичне впровадження модернізаційного процесу, визначає актуальність представленого дослідження.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. В Україні практично відсутні фундаментальні наукові дослідження проблеми забезпечення економічного розвитку муніципальних утворень на основі модернізаційного підходу, як в теоретико-методологічному, так і практичному аспекті. В працях Р. Брусак, Г. Дробенка, О. Невелева, І. Салія, Ю. Свірського, Ю. Шарова [1–4] досліджуються лише окремі функціональні механізми управління розвитком міст. Управління ж розвитком сільських поселень вивчається з позиції ідентифікації села й сільського господарства, що значно обмежує простір пошуку шляхів забезпечення економічного розвитку сільських територіальних систем для створення умов соціального прогресу на селі [5, 6]. Зі сфери наукових досліджень випала проблема забезпечення управління економічним і соціальним розвитком селищ. Навчальний посібник з муніципального менеджменту за редакцією В. Кравченка розглядає управління розвитком базових адміністративно-територіальних одиниць як юридично-правове явище [7], що не забезпечує системний підхід до розуміння муніципальних утворень як полівекторних систем. Праці зарубіжних вчених [8–14] не можна в повній мірі адаптувати до вітчизняних економічних, соціальних, політичних та історико-національних умов. Комплексне використання цих напрацювань у нашій державі є обмеженим унаслідок значних інституційних відмінностей між європейськими країнами та Україною.

Метою статті є виявлення інституційних бар'єрів реалізації ієрархічного підходу до управління економічним розвитком муніципальних утворень та розробка практичних пропозицій щодо їх подолання.

Виклад основного матеріалу. Врахування зарубіжного досвіду муніципального управління, необхідність формування нової парадигми управління місцевим економічним розвитком вимагає запровадження механізму муніципального менеджменту в управлінську діяльність органів місцевого самоврядування, ядром якого є спеціальний економічний інстру-

ментарій як засіб реалізації самоврядного регулювання економічним і соціальним розвитком муніципальних утворень [15]. Муніципальний менеджмент є формою забезпечення ефективного управління комплексним розвитком муніципальних утворень. Необхідність формування конкретних практичних пропозицій з цілеспрямованого впровадження інструментарію муніципального менеджменту в діяльність органів місцевого самоврядування вимагає дослідження можливості його структуризації, яку ми пропонуємо здійснювати з позиції врахування ресурсно-функціональних компонент розвитку муніципальної системи в умовах мінливого висококонкурентного середовища [23, с. 260–263].

Необхідною основою для імплементації спеціального економічного інструментарію муніципального менеджменту в діяльність органів місцевого самоврядування є:

1. Дотримання принципу ефективності управління розвитком муніципальних утворень шляхом раціонального використання місцевих ресурсів та формування взаємовигідних двосторонніх зв'язків із зовнішнім середовищем з метою забезпечення соціального добробуту членів територіальних громад як основної мети розвитку будь-якої соціально-економічної системи. Ефективність управління розвитком муніципальних утворень передбачає врахування необхідності розвитку муніципальних систем в рамках стратегічних орієнтирів розвитку територіальних систем вищого ієрархічного порядку, що випливає із засад функціонування надскладних організацій з метою збереження їх стабільності та цілісності.

2. Теоретико-правове розуміння та створення умов для формування і функціонування муніципальних утворень як корпоративних суб'єктів ринкових відносин, що дозволяє їм сповна використовувати переваги ринкової моделі господарювання (залучення кредитних ресурсів, використання механізму місцевої позики, формування комунальних банків, створення комунальних підприємств з метою отримання прибутку, вільне розпорядження комунальною власністю).

3. Формування належного ресурсного забезпечення права територіальної громади на самоврядування, що є необхідною умовою його фінансово-економічної автономії, дотримання якої гарантується Європейською Хартією місцевого самоврядування. Основу ресурсного забезпечення місцевого самоврядування повинна складати економічна база, яка формується комунальною (муніципальною) власністю.

Спеціальний економічний інструментарій муніципального менеджменту є динамічною системою, що модернізується в рамках світових, національних та регіональних трансформаційних процесів, набуваючи нових проявів та інноваційних технологій реалізації.

Комплексний аналіз практики управління розвитком муніципальних утворень в Україні вказує на те, що в діяльності вітчизняних органів місцевого самоврядування застосовуються лише окремі технології спеціального економічного інструментарію муніципального менеджменту. Так, в останні роки отримало поширення розроблення стратегічних планів

соціально-економічного розвитку міст (міста Дніпропетровськ, Комсомольськ, Іллічівськ, Тернопіль), що є ознакою забезпечення цілеспрямованості динаміки міських систем в рамках довгострокових орієнтирів. Проте поряд із виробленням вітчизняної методики формування стратегій розвитку міських поселень проблемним залишається застосування дієвих механізмів практичної реалізації стратегічних планів на основі механізмів стратегічного управління. В 90-х роках минулого століття в містах Івано-Франківську, Одесі та Харкові проводився експеримент щодо впровадження облігацій місцевої позики, однак ця технологія муніципального фінансового менеджменту не набула широкого поширення, внаслідок відсутності нормативно-правової бази та низької ліквідності об'єктів комунальної власності. Просування окремих міст як туристичних центрів (міста Ялта, Івано-Франківськ, Трускавець) шляхом активної реклами їх конкурентних рекреаційних переваг є проявом застосування елементів муніципального (локального) маркетингу [16]. Дослідження показує, що практично не використовуються технології муніципальної логістики, проектного менеджменту, ризик-менеджменту та антикризового управління.

Модернізація технологій управління економічним розвитком муніципальних утворень, як і будь-які зміни, може стикатися з певними бар'єрами, що носять, як об'єктивний, так і суб'єктивний характер. Так, системне впровадження елементів інструментарію муніципального менеджменту блокується низкою організаційних, правових та фінансово-економічних проблем, що формують інституційні бар'єри модернізації управління економічним розвитком муніципальних утворень.

Застосування переважно галузевого, а не функціонального підходу в процесі формування виконавчих органів місцевого самоврядування на низовому рівні не дозволяє сконцентрувати діяльність по реалізації інструментів муніципального менеджменту для забезпечення управління розвитком первинних адміністративно-територіальних утворень як систем в рамках окремих підрозділів. Так, аналіз організаційної структури виконавчих органів міських рад обласних центрів України показує, що в ній домінують підрозділи, утворені за галузевою ознакою: управління транспорту, житлово-комунального господарства, торгівлі, промисловості.

Недосконалою та неструктурованою є законодавча база місцевого самоврядування. Так, Конституція України, проголосивши право на місцеве самоврядування, заклала правові умови, які гальмують становлення ефективного місцевого самоврядування. Вона, практично, заблокувала можливість формування дієздатної базової територіальної спільноти, ініціювала парцелізацію територіальних громад. Даючи визначення місцевого самоврядування законодавець обмежив територіальну основу функціонування громади населеними пунктами, що є самостійними адміністративно-територіальними одиницями, окрім добровільного об'єднання жителів кількох сіл 19. Тобто Конституція встановила бар'єр для формування повноцінної громади, надав-

ши право первинним спільнотам на самоврядування, але не передбачивши механізм реалізації цього права як реальної здатності. Закон України «Про місцеве самоврядування в Україні» містить низку суперечливих положень, що позначається на ефективності управління розвитком муніципальних утворень [20]. Зокрема, цей закон повноваження місцевих рад та їх виконавчих органів в селах, селищах та містах визначив узагальнено, не враховуючи різні ресурсні можливості та об'єктивні потреби сільських рад з населенням до кількох сотень осіб та міст-мільйонерів, хоча навіть в радянський період декларативне самоврядування на всіх рівнях регулювалося окремими законами, що намагалися визначити предмети відання кожної ланки системи рад, відповідно до їх територіально-просторових, соціально-економічних, ресурсних характеристик. Прийняті в 2001 році Земельний і Бюджетний кодекси попри всю їх прогресивність містять низку положень, які гальмують формування фінансово-економічної основи впровадження спеціального економічного інструментарію муніципального менеджменту. Запропонована Бюджетним кодексом України схема міжбюджетних відносин законодавчо закріпила існуючу практику суб'єктивності та залишковості при формуванні сільських, селищних та міст районного підпорядкування бюджетів, передбачивши проведення розподілу державних дотацій районними радами [21]. Земельний кодекс України обмежив повноваження органів місцевого самоврядування щодо управління земельними ресурсами, розміщеними на адміністративній території відповідної ради, заблокував формування ефективно керованої системи земельних ресурсів 22. Багато положень нормативних актів, що стосуються управління розвитком територіальних спільнот низового рівня, не можливо реалізувати, внаслідок їх двозначності, відсутності алгоритмів практичного втілення. Зокрема, досі відсутні наукові коментарі Земельного та Бюджетного кодексів України як методологічна база діяльності органів місцевого самоврядування у відповідній сфері.

Об'єктивним бар'єром впровадження інноваційних технологій муніципального менеджменту в нашій країні є надзвичайна подрібненість територіальних громад [15]. Так, навіть із врахуванням існування великих міських територіальних громад середня чисельність населення в територіальній спільноті низового рівня в Україні не відповідає мінімальному рівню, який за розрахунками фахівців Світового банку за критерієм чисельності населення має бути не менший 5-6 тис. осіб [16]. Процес подрібнення територіальних громад в Україні посилюється за останні двадцять років: на території України існує 10 278 сільських територіальних громад, які у своїй більшості складаються з одного-двох сіл та об'єднують менше однієї тисячі населення.

Як показує аналіз економічної бази місцевого самоврядування в Україні, організаційна дефектність первинних органів представницької влади посилюється ресурсною неспроможністю. Зокрема, в 2011 році, в Тернопільській області коефі-

цієнт дотаційності сільських бюджетів становив 59,9%, селищних – 20,8%, бюджетів міст районного підпорядкування – 7,9%. Низькою є частка надходжень від місцевих податків і зборів в загальній структурі доходів місцевого бюджету. Так, у 2011 році рівень надходжень від зазначених фіскальних платежів в консолідованих доходах бюджетів місцевого самоврядування Тернопільської області становив 4,2% [17].

Примусове переведення всіх місцевих бюджетів на казначейське виконання спричинило зниження мобільності управлінської діяльності органів місцевого самоврядування, посилило регламентованість та бюрократичність бюджетного процесу на первинному рівні. Це заблокувало можливість застосування прогресивних технологій муніципального фінансового менеджменту – бюджетування, муніципальної позики, фінансового контролінгу та муніципального кредитування. Так, застосування технології бюджетування передбачає можливість оперативного перенаправлення руху фінансових потоків в рамках місцевого бюджету, що суперечить принципам функціонування системи органів державного казначейства.

Невисоким є професійний рівень службовців органів місцевого самоврядування. Професійна та загальна освітня підготовка більшості службовців місцевого самоврядування не відповідає сучасним вимогам та не дозволяє їм сповна використовувати теоретичні й практичні механізми реалізації комплексу управлінських повноважень на основі застосування інструментарію муніципального менеджменту. Так, з 67 660 посадових осіб місцевого самоврядування станом на 1 січня 2013 року повну вищу освіту мали лише 42 190 осіб, тобто лише 62,4% від загальної кількості. В Україні лише 7% сільських, селищних та міських голів мають фахову спеціальну освіту, що відповідає функціональному змісту управління територіальним розвитком [16]. У цьому контексті слід зазначити, що застосовувана нині в Україні практика навчання службовців органів місцевого самоврядування за магістерським напрямом «Державна служба» є, на нашу думку, тимчасово-вимушеним явищем, оскільки підготовка спеціалістів в сфері місцевого самоврядування потребує спеціального підходу, що відрізняється від підходу до формування фахівців для роботи в органах державного управління.

Впровадження локального маркетингу, муніципальної логістики, антикризового управління потребує належного рівня інформаційно-аналітичного забезпечення компетенційної сфери органів місцевого самоврядування, що на сьогодні характеризується недосконалістю інформаційної бази, яка формується органами регіональної статистики. Інформаційний продукт органів статистики не відповідає критеріям адекватності, оперативності та достовірності, не містить інформації про соціальний та економічний розвиток первинних територіальних громад. Так, у розрізі аналізу економічної підсистеми населених пунктів органи статистики не враховують показники діяльності суб'єктів господарювання, які функціонують на території муніципальних утво-

рень, надають різноманітні платні послуги населенню та не-зареєстровані як підприємці; обсягів реалізованої продукції; соціальної підсистеми – споживання послуг, що надаються закладами соціальної сфери за територіально-просторовим критерієм; соціально-трудової підсистеми – чисельності осіб, що виїхали на роботу за кордон; чисельності працівників, зайнятих на сезонних роботах. Поглибленню проблеми інформатизації місцевого самоврядування сприяє й низька забезпеченість комп'ютерною технікою та програмними продуктами управлінської діяльності його представницьких та виконавчих органів [16].

Без комплексного науково обґрунтованого підходу до вирішення вказаних проблем неможливим є формування ефективної системи управління економічним розвитком муніципальних утворень, зростає ймовірність поглиблення залежності органів місцевого самоврядування від органів державного управління, нездатності ними належно виконувати свої функції та повноваження.

Висновки

Забезпечення організаційних, нормативно-правових та ресурсних передумов модернізації технологій управління економічним розвитком муніципальних утворень можливе на основі реалізації таких напрямів:

1. Закріплення в Конституції України та Законі України «Про місцеве самоврядування в Україні» права територіальних громад будь-яких населених пунктів на об'єднання з метою формування життєздатної територіальної громади. Таке об'єднання може відбуватися в двох формах:

- територіальне (унітарне) об'єднання, коли територіальні громади близько розміщених сіл, міст, селищ та прилеглих сіл формують єдину територіальну громаду й спільні органи місцевого самоврядування. Інтереси окремих поселень, що входять до її складу, повинні представляти депутати місцевої ради, обрані від даного населеного пункту;

- функціональне (федеративне) об'єднання. Територіальні громади різних населених пунктів інтегрують фінансово-матеріальні зусилля для виконання лише певних функцій, залишаючись самостійними громадами з автономними органами місцевого самоврядування. Така консолідація ресурсів може використовуватися для утримання декількох громадами повноцінної середньої школи з сучасним техніко-методичним забезпеченням (передбачивши підвезення на навчання дітей із віддалених поселень), дільничної лікарні, центру культури; будівництва газопроводу, дороги з твердим покриттям; формування міжкомунального підприємства для надання населенню територіальних громад побутових послуг тощо. Об'єднання на таких засадах може бути, як на постійній, так і тимчасовій (цільовій) основі.

У контексті створення міцної первинної одиниці місцевого самоврядування (що отримав назву «процесу комунізації») доцільним є вивчення досвіду Франції та Швеції щодо функціонування комун; США, в яких успішно забезпечують на-

дання членам територіальної громади місцевих послуг інтегровані утворення – тауни та тауншини, спеціальні й шкільні округи. Із врахуванням подібності вихідних соціально-економічних та політичних умов корисною для України є практика управлінської та господарської діяльності низових суб'єктів місцевого самоврядування Польщі – гмін. Проте штучне укрупнення територіальних громад не є гарантією їх ресурсного зміцнення та підвищення ефективності управління економічним і соціальним розвитком населених пунктів. Без докорінної зміни системи міжбюджетних відносин, трансформації податкового механізму територіальна комунізація базових спільнот може спричинити загострення несприятливих економічних та соціальних процесів на первинному рівні адміністративно-територіального устрою України. Початковим етапом інтеграційного посилення територіальних громад різних населених пунктів, насамперед сільських, має бути об'єднання їх зусиль для виконання окремих функцій, яке є одним з регуляторних механізмів економічного та соціального розвитку поселень.

2. Формування комплексної системи зростання професійного рівня депутатів і службовців місцевих рад та їхніх виконавчих органів, шляхом навчання в регіональних центрах підвищення кваліфікації державних службовців та службовців органів місцевого самоврядування, проведення тренінгів, семінарів, конференцій, організації стажувань посадових осіб місцевого самоврядування в зарубіжних самоврядних органах на основі залучення коштів міжнародних фондів та інститутів сприяння розвитку демократії. Необхідно забезпечити на основі державного замовлення підготовку магістрів за спеціальністю «Муніципальне управління», що дозволило б залучити в процес управління комплексним розвитком муніципальних утворень професійних муніципальних менеджерів, використання послуг яких, як показує зарубіжний досвід, є невід'ємною умовою реалізації стратегії економічного розвитку муніципальних утворень.

3. Покладення в основу побудови виконавчих органів місцевого самоврядування не галузевого, а функціонального принципів. В умовах необхідності застосування технологій ситуаційного муніципального управління слід передбачити можливість трансформації організаційної структури місцевих рад та їх виконавчих органів в штабну з елементами програмно-цільової (проектної), що передбачає формування в їх складі тимчасових комісій (робочих груп) та функціонально-проектних підрозділів для виконання завдань програм соціально-економічного і культурного розвитку територіальних спільнот низового рівня, реалізації технологій окремих інструментів спеціального економічного інструментарію муніципального менеджменту. Це дозволить врахувати економічні та соціальні особливості певної території, максимально використати управлінський потенціал представницьких органів влади, сконцентрувати діяльність органів місцевого самоврядування на розв'язанні нагальних проблем розвитку муніципальних утворень.

4. Структуризація нормативно-правової бази управління соціально-економічним розвитком муніципальних утворень на основі прийняття законів «Про територіальну громаду», «Про комунальну власність», «Про місцеві фінанси», «Про адміністративно-територіальний устрій», «Про фінансове вирівнювання територіального розвитку», «Про об'єднання та інтеграцію територіальних громад», «Про благоустрій населених пунктів».

5. Прийняття на законодавчому рівні державної цільової програми підтримки розвитку місцевого самоврядування з виділенням фінансових ресурсів для реалізації її положень в державному бюджеті України.

6. Зміна концепції місцевого оподаткування в державі на основі запровадження фіскально спроможних місцевих податків (місцевого податку на доходи громадян, місцевого податку на прибуток підприємств, податку на нерухомість). Слід передбачити трансформацію бюджетного процесу та системи міжбюджетних відносин: вихідним етапом бюджетного процесу в Україні має стати затвердження бюджетів місцевого самоврядування, а міжбюджетні трансферти повинні розподілятися за зрозумілою прозорою формульною технологією з урахуванням специфіки територіальних утворень.

7. Перегляд принципу обов'язковості казначейського виконання місцевих бюджетів у контексті надання органам місцевого самоврядування можливості самостійно обирати установу, що здійснюватиме логістичне управління грошовими потоками доходів і видатків бюджету: відділення державного казначейства, комерційний банк, комунальний банк чи їх поєднання. В цьому контексті необхідно дозволити місцевим радам приймати бюджетний регламент чи положення про здійснення бюджетування, які б уможливили врахування місцевих специфік в процесі формування та виконання бюджетів місцевого самоврядування, що значно посилює його фінансову та організаційну автономію.

8. Здійснення паралельно-комплексної, а не точкової імплементації інструментів спеціального економічного інструментарію муніципального менеджменту, взаємозв'язок яких підтверджує метод матричного аналізу. Так, застосування технологій антикризового управління базується на механізмі муніципального фінансового менеджменту (санация комунальних підприємств, реструктуризація заборгованості за комунальними платежами, формування резервних фондів). Для діагностики симптомів кризи розвитку муніципальних утворень застосовується моніторинг стану муніципальних підсистем як технологія локального маркетингу.

9. Визначення як одного із пріоритетних напрямків зміцнення місцевого самоврядування комп'ютеризації його діяльності та створення локальних баз даних, що дало б змогу проводити оперативний моніторинг соціально-економічної ситуації на підпорядкованій території, інтегрувати місцеві інформаційні банки в загальнодержавну інформаційну мережу органів влади на основі використання ресурсів всесвітньої мережі Інтернет.

10. Розмежування функцій та повноважень, а відповідно й відповідальності органів місцевого самоврядування базового рівня, районних та обласних рад та місцевих державних адміністрацій в процесі управління економічним розвитком муніципальних утворень. Необхідно зменшити кількість повноважень, що делегуються органами державної виконавчої влади органам місцевого самоврядування, шляхом передачі цих повноважень у відання органів місцевого самоврядування, адже «процес делегування містить в собі елемент адміністративного підпорядкування органів місцевого самоврядування органам державного управління» [18, с. 136], він обмежує організаційну, правову та фінансово-економічну автономію місцевого самоврядування, що є необхідною передумовою ефективного впровадження механізму муніципального менеджменту.

11. Створення системи комплексної взаємодії органів влади, підприємницького сектору, громадських організацій та членів територіальної громади в забезпеченні управління економічним розвитком муніципальних утворень, що дасть змогу використати резерви синергізму в поєднанні зусиль усіх суб'єктів цього процесу.

12. Врахування потенціалу науки як одного із ефективних засобів подолання бар'єрів модернізації технологій управління місцевим економічним розвитком, що дозволяє розширити горизонт модернізаційних змін в умовах існуючих ситуаційних та ресурсних обмежень. Власне наукові дослідження в сфері управління місцевим економічним розвитком можуть забезпечити зменшення чи уникнення ризиків модернізації: впровадження псевдоінноваційних змін у реалізації технологій управління економічним розвитком муніципальних утворень; імплементація застарілих технологій; використання зарубіжного досвіду без адаптації його до місцевих умов та особливостей; впровадження модернізаційних змін без моделювання можливих наслідків їх реалізації.

Реалізація ієрархічного підходу до управління економічним розвитком муніципальних утворень на основі модернізаційної парадигми потребує належної уваги з боку наукових, державних, громадських інституцій. Формування методологічних засад використання інноваційних елементів інструментарію ієрархічного управління місцевим економічним розвитком становитиме проблемне поле перспективних наукових досліджень в сфері муніципального управління.

Список використаних джерел

1. Дробенко Г.О. Стратегічне планування розвитку територіальних громад / Дробенко Г.О., Брусак Р.Л., Свірський Ю.І. – Львів: Сполом, 2001. – 118 с.
2. Невелєв О.М. Програмний соціально-економічний розвиток Києва / Невелєв О.М. – К.: НДІСЕП, 2000. – 143 с.

3. Салій І. Українські міста: питання власності і муніципального управління / Салій І. – К., 2001. – 416 с.
4. Шаров Ю. Стратегічне планування в муніципальному менеджменті: концептуальний аспект / Шаров Ю. – К.: Вид-во УАДУ, 2001. – 302 с.
5. Прокопа І.В. Виробнича сфера села і сільське життєве середовище / Прокопа І.В., Мотруніч Д.О., Шепотько Л.О. – К.: Інститут економіки НАН України, 2001. – 119 с.
6. Сільський сектор України на рубежі тисячоліть. У двох томах. Том I: Потенціал сільського сектору. – К.: Інститут економіки НАН України, 2000. – 396 с.
7. Кравченко В.В. Основи муніципального менеджменту: навчальний посібник / Кравченко В.В., Пітцик М.В., Салій І.М.; за ред. В.В. Кравченка. – К.: Атіка-Н, 2003. – 304 с.
8. Муниципальный менеджмент: Справ. пособие / Иванов В.В., Коробова А.Н. – М.: Инфра-М, 2002. – 718 с.
9. Рой О.М. Система государственного и муниципального управления / Рой О.М. – СПб.: Питер, 2003. – 301 с.
10. Bennet R. Territory and administration in Europe / Bennet R. – London: Printer, 1989.
11. Deante B. Local government reorganization in Western democracies / Deante B. – London: SAGE, 1998.
12. Gorzym – Wilkowski W. Zarys ekonomiki gminy / Gorzym – Wilkowski W., Miszczuk A. – Lublin, Norbertinum, 1999. – 254 s.
13. Maurel M.-C. Small communities and rural areas: decentralization reforms in France / Maurel M.-C. – London: Belhaven, 1993.
14. Wojciechowski E. Samorz?d teretorialny w warunkach gospodarki rynkowej / Wojciechowski E. – Warszawa: PWN, 1997. – 150 s.
15. Монастирський Г.Л. Модернізаційна парадигма управління економічним розвитком територіальних спільнот базового рівня: монографія / Г.Л. Монастирський. – Тернопіль: Вид-во «Економічна думка» THEU, 2010. – 464 с.
16. Матеріали Комітету Верховної Ради України з питань державного будівництва і місцевого самоврядування.
17. Звіт про виконання загального та спеціального фондів місцевих бюджетів Тернопільської області за 2011 рік. – Тернопіль: Головне фінансове управління обласної державної адміністрації, 2012.
18. Игнатов В. Местное самоуправление / Игнатов В., Рудой В. – Ростов-на-Дону: Феникс, 2001. – 416 с.
19. Конституція України. – К.: Преса України, 1997. – 80 с.
20. Закон України «Про місцеве самоврядування в Україні» від 21.05.97 / <http://www.rada.gov.ua>
21. Бюджетний кодекс України від 21.06.2001р./ <http://www.rada.gov.ua>
22. Земельний кодекс України від 25.10.2001р./ <http://www.rada.gov.ua>
23. Мельник А.Ф. Управління розвитком муніципальних утворень: теорія, методологія, практика: монографія / А.Ф. Мельник, Г.Л. Монастирський. – Тернопіль: Економічна думка, 2007. – 476 с.

Теоретико-методологічні аспекти платного водокористування в контексті сталого розвитку

Розглянуто теоретико-методологічні підходи щодо формування та розвитку механізму платного водокористування. Акцентовано увагу на необхідності удосконалення методологічних засад впровадження платного водокористування як однієї з найважливіших передумов переходу до сталого розвитку.

Ключові слова: водний збір, нормативи збору, водокористування, регулювання водокористування, економічна оцінка, економічний механізм.

Рассмотрены теоретико-методологические подходы к формированию и развитию механизма платного водопользования. Акцентировано внимание на необходимости совершенствования методологических основ внедрения платного водопользования как важнейшего условия перехода к устойчивому развитию.

Ключевые слова: водный сбор, нормативы сбора, водопользование, регулирование водопользования, экономическая оценка, экономический механизм.

The article deals with the theoretical and methodological approaches to the formation and development of the mechanism of chargeable water usage. Much attention is paid to the need to improve the methodological basis of the introduction of chargeable water usage as a crucial to the transition to sustainable development.

Keywords: water levy, levy rates, water usage, regulation of the water usage, economic appraisal, economic mechanism.

Постановка проблеми. Водні ресурси є найважливішою складовою навколишнього матеріального світу, яка бере участь у всіх процесах, що відбуваються на планеті, задовольняючи потреби економіки, суспільства, активно впливаючи на розвиток продуктивних сил.

У підсумковій декларації Конференції ООН зі сталого розвитку «Ріо+20», яка відбулася у червні 2012 року в м. Ріо-де-Жанейро, було зазначено, що водні ресурси є одним із наріжних каменів сталого розвитку, оскільки вони міцно пов'язані з цілою низкою ключових загальносвітових проблем. У зв'язку з цим наголошено на необхідності мобілізації фінансових ресурсів для забезпечення водопостачання і надання санітарних послуг згідно з національними пріоритетами та розробленні заходів з метою значного зниження рівня забруднення води та підвищення ефективності використання водних ресурсів [1].

Найефективнішим інструментом збереження та відновлення водних ресурсів є економічний механізм водокористування, невід'ємна складова якого – платне водокористування, з одного боку, є інструментом мотивації водокористувачів, а з іншого – джерелом коштів для фінансування галузі водного господарства. Проте до цього часу платне водокористування в Україні не виконує покладену на нього функцію. Платежі за воду не стали реальним стимулом, який би повною мірою сприяв раціоналізації водокористування та фінансовому забезпеченню галузі водного господарства, тому перехід до сталого розвитку економіки України потребує подальшого дослідження теоретико-методологічних аспектів механізму платного водокористування.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Важливим напрямом наукових пошуків у сфері платного водокористування останніх років є вивчення теоретичних і методологічних підходів до вилучення водної ренти. Проте практично відсутні дослідження методичних підходів до індексації нормативів збору за водокористування, а також розробок, які дають змогу розширити і зміцнити базу податкових механізмів водокористування.

Обґрунтуванню теоретико-методологічних та прикладних аспектів механізму регулювання платного водокористування на засадах сталого розвитку присвячена значна кількість наукових праць українських та зарубіжних вчених-економістів, зокрема І. Бистрякова, А. Бодюка, О. Веклич, В. Голяна, В. Данилов-Данильєна, О. Думнова, Н. Закорчовної, В. Міщенко, Я. Мольчака, В. Сташука, В. Степанова, М. Хвесика, О. Яроцької, А.В. Яцика та інших.

Метою статті є дослідження теоретико-методологічних аспектів механізму платного водокористування в контексті сталого розвитку.

Виклад основного матеріалу. Стратегічним напрямом поступального розвитку на сучасному етапі в глобальному аспекті визначено перехід на шлях сталого розвитку. Узагальнюючи численні тлумачення науковців щодо сутності сталого розвитку, можна зробити висновок, що мова йде про такий розвиток, при якому підтримується продуктивність природних ресурсів, різноманіття окремих видів в екосистемах та екополітика зростання за умов відсутності загроз виснаження наявних ресурсів для майбутніх поколінь [2].

У даному контексті однією з актуальних проблем є формування теоретико-методологічних засад ощадливого вико-

ристання природних ресурсів та збереження їх в екологічно безпечному стані.

Як показують наукові дослідження і підтверджує практика, важливим інструментом вирішення вказаної проблеми є формування ефективного механізму платного природокористування. Це повною мірою стосується і водних ресурсів.

До недавнього часу в суспільстві була поширеною концепція «безплатності» водних ресурсів, як й інших природних благ, тому давати їм будь-яку грошову оцінку вважалося неправильним, що призвело до вичерпання і забруднення водних ресурсів. У зв'язку з цим виникла необхідність економічної оцінки ресурсів. По суті, економічна оцінка природних ресурсів – це грошовий вираз споживчих якостей природних ресурсів, що перебувають в експлуатації і мають довготерміновий ефект від їх залучення у виробництво й експлуатацію. Тобто оцінка природних ресурсів відображає фіксовану на певний момент часу їх економічну цінність.

Оцінка має відображати результат зіставлення властивостей природного об'єкта з вимогами до нього суспільства. Проте основним змістом економічних оцінок є територіальна різниця впливу природних властивостей ресурсів на продуктивність суспільної праці, обумовлена закономірностями розвитку природи. Економічна оцінка природних ресурсів передбачає порівняння даних їм властивостей із критеріями цінності, які відображають ставлення людини до об'єкта оцінки. Іншими словами, економічна оцінка природних ресурсів передбачає застосування економічних критеріїв, тобто зіставлення властивостей природних факторів з вимогами, які йдуть від практичної, господарської діяльності людей.

Сьогодні відомі три основні концепції економічної оцінки природних ресурсів, у тому числі водних: витратна, результатна і рентна. Вони знайшли відображення в працях В.В. Варанкіна, К.Г. Гофмана, С.І. Дорогунцова, Л.В. Канторовича, М.Н. Лойтера, О.О. Мінца, Г.М. Мкртчяна, В.С. Немчинова, К.Л. Пожарицького, С.Г. Струмиліна, В.М. Трегобчука, Т.С. Хачатурова, М.А. Хвесика.

Згідно з витратною концепцією вартість природних ресурсів визначається кількістю суспільно необхідної праці, витраченої на їх освоєння і підтримання у придатному стані.

На противагу витратній з'явилася результатна концепція. Її прихильники пропонували здійснювати економічну оцінку природних ресурсів виходячи з рівня ефективності їх використання. Економічною оцінкою водних ресурсів зазначена концепція вважає валовий випуск продукції в грошовому вираженні, отриманий завдяки експлуатації конкретного джерела.

Окремі економісти намагалися механічно поєднати витратний і результатний підходи до оцінки природних ресурсів. Сутність такого змішаного або витратно-результатного підходу полягає в тому, що повна економічна оцінка води має складатися як з оцінки води як природного ресурсу, так і з прямих витрат для водопостачання, у тому числі пов'язаних з освоєнням джерела водних ресурсів.

Головним недоліком згаданих теорій є їх вузькогалузеве спрямування. Вони не враховують загальноекономічний ефект від використання або вибуття природних ресурсів.

Зазначений підхід був реалізований у рентній концепції, згідно з якою внесок водних ресурсів у суспільне багатство характеризується рентними доходами, отриманими в результаті використання цих ресурсів. Рентний підхід розглядає як економічну оцінку максимально можливий економічний ефект від експлуатації джерела при даному рівні витрат і існуючих обмеженнях, зумовлених рівнем розвитку технологій тощо, тобто диференційну ренту. В цьому випадку ціна водних ресурсів буде включати не тільки ренту за якістю і розташуванням, а й ту, що відображає ефективність додаткових капіталовкладень в їхню експлуатацію.

На практиці рентну оцінку водних джерел можна отримати в результаті побудови раціональних водогосподарських балансів, які забезпечують найбільш ефективне використання водних ресурсів у певному регіоні. На основі водогосподарських балансів можуть бути отримані замикаючі витрати на воду та індивідуальні витрати джерел, які стануть відправною точкою визначення величини диференційної ренти.

Досягти повної компенсації загальноекономічних витрат, необхідних для відшкодування ресурсів, що вибули, можливо, лише розвиваючи рентну концепцію економічної оцінки водних ресурсів. Нові можливості в цьому напрямі відкриваються з переходом України до басейнової моделі управління водними ресурсами, коли окремий басейн річки буде розглядатися як замкнута система.

Теорія рентної оцінки знайшла підтримку в працях М. Хвесика [3, 4]. На його думку, цінність води з економічного погляду полягає в тому, що в процесі її використання утворюються доходи. У зв'язку з цим сьогодні є актуальною необхідність розроблення методичних підходів до формування механізмів та інструментарію вилучення рентних доходів у водокористувачів.

Крім класичних методологічних підходів до економічної оцінки виникають нові концепції оцінки, які не відкидають класичні, а інтегруються з ними, доповнюють і розвивають їх.

Нині в країні активно формується ринок природних ресурсів, що обумовлює необхідність подальшого розвитку та вдосконалення методики економічної оцінки природних ресурсів. Для того щоб економічна оцінка якнайповніше відображала фактичну цінність водних ресурсів, вона не повинна бути сталою величиною, а має враховувати стан водних ресурсів, їхнє поширення на території країни, характер використання та інші фактори. Оцінка обов'язково має відображати не тільки суспільно необхідні витрати на залучення води в господарський обіг та на її відновлення, а й цінність води як незамінного природного ресурсу, тому вона повинна бути диференційованою: для підземних і поверхневих вод, басейнів річок, галузей економіки, регіонів, оборотного та необоротного використання тощо.

У перспективі вдосконалення теорії економічної оцінки водних ресурсів має бути пов'язане з необхідністю врахування в

усіх розрахунках ренти, в тому числі абсолютної, оскільки перехід до ринкової моделі господарювання обумовив розвиток різноманітних форм власності, насамперед приватної, яка, в свою чергу, є джерелом виникнення абсолютної ренти.

Економічна оцінка водних ресурсів є основою для обґрунтування економічних методів управління водокористуванням, зокрема, системи платежів за використання водних ресурсів. Слід зазначити, що цим проблемам в науковій літературі приділяється значна увага протягом тривалого періоду, висвітлюються основні етапи розвитку механізму платності водних ресурсів, аналізується його результативність та не вирішені проблеми [3–8]. На думку фахівців, система фіскального регулювання водокористування перебуває в аморфному стані у зв'язку з тим, що ті інструменти, які залишилися від командно-адміністративної системи, не стимулюють водокористувачів до раціонального водокористування, а підйоми ринкового типу перебувають у зародковому стані. Спостерігається значний розрив між державними інтересами у сфері водокористування та інтересами водокористувачів.

Більшість вітчизняних науковців акцентують увагу на тому, що існуюча в Україні система водокористування неефективна. Насамперед це стосується системи платежів за воду, які потребують перегляду.

Як зазначає А. Бодюк, слід переглянути методику розрахунку платежів за спеціальне водокористування. Вона має базуватися на оцінці споживчих властивостей води та результативності господарського її використання, а також урахувувати характер використання води (безповоротне чи поворотне водоспоживання), концентрацію забруднюючих речовин у стічних водах тощо. Підвищення нормативного рівня водоспоживання, безповоротних втрат води і скидів забруднюючих сполук має включати плату за підвищенням тарифом із прибутку підприємства [6].

Проблеми рентного регулювання знайшли відображення в роботах В. Голяна, М. Хвесика, в яких підкреслюється важливість даного підходу до оцінки водних ресурсів, розкриваються питання, пов'язані з перерозподілом водної ренти між суб'єктами водних відносин [3, 4, 7].

На необхідності застосування податкових механізмів у сфері водокористування наголошують О. Веклич, В. Голян, М. Хвесик та інші [3, 4, 7, 8].

В. Лалаєва вважає необхідним законодавчо закріпити цільове використання коштів від зборів за спеціальне водокористування, адже нині ресурсні платежі «розчиняються» в державному бюджеті і можуть використовуватися для фінансування будь-яких потреб держави. Тому, враховуючи принципову відмінність платежів за використання природних ресурсів від інших податкових надходжень, установлення їх нормативів і порядку стягнення має здійснюватися в особливому режимі [9].

Л. Труш переконаний у необхідності послідовного підвищення ролі плати за використання води, введення податків акцизного типу на продукцію, застосування якої пов'язане з нане-

сенням водоресурсному потенціалу шкоди. Одночасно він рекомендує розширити податкові пільги для підприємств і організацій, що освоюють високоефективні технології, застосовують замкнуті і безвідходні системи водокористування [10].

На думку О. Веклич, в Україні необхідно розширити і зміцнити базу природоресурсних платежів, підняти їх до рівня провідних, оскільки «позеленіння» податкової системи є ефективним засобом успішного досягнення водночас двох значущих цілей – наповнення бюджетів і раціоналізації природокористування [8].

Дискусійним серед науковців і практиків є питання про те, чим саме є платежі підприємств за використання водних ресурсів. Адже запроваджену 1994 року плату за воду в законодавчих актах згодом було замінено терміном збір.

Застосовування поняття плата передбачає, що перерахування коштів до бюджету відбувається в обмін на можливість використання водних ресурсів, тобто еквівалентність відносин платника з державою. Збір насамперед пов'язаний із цільовим призначенням платежів, і саме ця його особливість вітчизняним законодавством часто ігнорується.

Ураховуючи те що в українському законодавстві до прийняття Податкового кодексу терміни «податок», «збір» та «плата» не розмежовувалися, то й їхнє практичне використання не завжди відповідало теоретичному значенню. Так, зокрема, це стосувалося майже всіх місцевих зборів, які за своєю сутністю були податками. Проте насправді відмінності між окремими видами обов'язкових платежів безумовно існують, і їх неврахування часом призводить до цілком конкретних юридичних наслідків. Потреба визначення відмінностей між окремими видами обов'язкових платежів обґрунтовується необхідністю правильного їх розуміння суб'єктами як у сфері правозастосування платниками і податковими органами, так і правотворчості законодавцями.

Раніше платежі за природні ресурси прирівнювалися до податків, хоча з методологічного погляду їхня природа різна. Так, платежі за ресурси, по суті, є джерелом економічних (рентних) доходів держави від її власності на природні ресурси. Що ж до податків, то вони являють собою фінансові надходження, які держава стягує з юридичних та фізичних осіб незалежно від свого статусу власника.

Виходячи з цього механізми стягнення податків і справляння плати за використання природних ресурсів мають відрізнятися як щодо суб'єктів цих процесів, так і щодо змісту й характеру їх взаємодії.

На відміну від українського законодавства законодавчими актами Російської Федерації передбачено різні види обов'язкових платежів. Відповідно до Податкового кодексу РФ податок – це обов'язковий, безумовний платіж, що справляється з організацій і фізичних осіб у формі відчуження належних їм на праві власності, господарського відання чи оперативного управління грошових коштів з метою фінансового забезпечення діяльності держави або муніципальних утворень [11]. Згідно з положеннями Податкового

кодексу України податком є обов'язковий, безумовний платіж до відповідного бюджету, що справляється з платників податку [12].

Виділяють кілька ознак податку, як спільних для всіх обов'язкових платежів, так і специфічних: односторонній характер встановлення, адресність, відсутність цільового призначення, індивідуальна безвідплатність, примусовий характер стягнення, безповоротність тощо.

У Податковому кодексі України крім категорії «податок» наведено визначення терміна «збір», причому воно ототожнюється з такими поняттями, як «плата» та «внески». Збором (платою, внеском) є обов'язковий платіж до відповідного бюджету, що справляється з платників зборів, з умовою отримання ними спеціальної вигоди [12]. Збори передбачають цільове призначення платежів.

Податковий кодекс РФ виокремлює збір і плату. Плата – це кошти, що їх належить сплачувати за придбані товари, використані ресурси, наданий кредит у формі розрахунків за зобов'язаннями, у вигляді встановлених законом внесків [11]. Плата передбачає певну еквівалентність відносин платника з державою. Її розмір залежить від кількості ресурсів, що використовуються, а її надходження до бюджету визначається державною власністю на ці ресурси.

Отже, необхідно чітко розмежувати названі терміни і застосовувати їх відповідно до змісту, який в них закладений. Якщо платежі, що вносять водокористувачі за спеціальне водокористування, називаються зборами, то законодавством має бути закріплене цільове використання коштів, які надходять від цих зборів. Поки що такого закріплення не існує. Тоді ці платежі є скоріше платою, оскільки в цьому випадку чітко виражена еквівалентність платежу – кошти сплачуються за використання водних ресурсів.

Висновки

На основі викладеного можна констатувати, що серед науковців сформувалася майже однотайна думка щодо вирішальної ролі економічного механізму в забезпеченні раціонального природокористування. Це є необхідним для переходу до сталого розвитку. Разом із тим такі аспекти платного природокористування, як визначення адекватної економічної оцінки природних ресурсів, визначення рівня нор-

мативів плати, а також корегування їх із врахуванням змін зовнішнього середовища, потребують поглибленого дослідження і розробки практичних рекомендацій, які необхідні для удосконалення нормативно-правової та інституційної бази.

Список використаних джерел

1. Механизм «ООН – водные ресурсы» [Електрон. ресурс]: Режим доступу: <http://www.unwater.org/index.html>
2. Герасимчук З.В. Регіональна політика сталого розвитку: методологія формування, механізм реалізації. – Луцьк: Настир'я, 2001. – 528 с.
3. Хвесик М.А. Теоретико-методологічні засади формування рентах відносин у водному господарстві України / М.А. Хвесик, Л.В. Левковська, О.В. Яроцька та ін. – К.: ДУ «Інститут економіки природокористування та сталого розвитку НАН України», 2012. – 96 с.
4. Хвесик М.А. Формування інституційного середовища підприємницької діяльності у сфері природокористування: інвестиційно-інноваційний аспект: монографія / М.А. Хвесик, В.А. Голян, Ю.М. Хвесик, С.М. Демидюк. – Луцьк: ПВД «Твердиня», 2010. – 488 с.
5. Быстрицкая Н.С. Плата за воду и хозрасчет в водном хозяйстве / Н.С. Быстрицкая // Водные ресурсы. – 1988. – №5. – С. 148–154.
6. Бодюк А.В. Фіскальні аспекти економічного природокористування: Монографія / А.В. Бодюк. – Ірпінь: Національна академія ДПС України. – 2004. – 507 с.
7. Голян В.А. Фіскальне регулювання природокористування в сучасних умовах: регіональні перспективи та потенціал удосконалення / В. Голян, В. Бардась // Економіст. – 2011. – №7. – С. 12–15.
8. Веклич О.О. Час ініціювати реформування системи екологічного оподаткування / О.О. Веклич // Наукові записки. – Острого, 2007. – Вип. 9, ч. 1. – С. 17–23.
9. Лалаєва В.М. Фінансово-екологічна концепція розвитку України / В.М. Лалаєва // Вісник. – Х., 2002. – №564. – С. 304–308.
10. Труш Л.М. Еколого-економічні проблеми водокористування та шляхи їх вирішення / Л.М. Труш, Я.О. Мольчак. – Луцьк: видавництво «Волинський Академічний дім», 1999. – 200 с.
11. О введении в действие Водного кодекса РФ [Електрон. ресурс]: закон РФ от 03.06.2006 №73–ФЗ / Правительство РФ. – Режим доступу: <http://www.mnr.gov.ru>
12. Податковий кодекс України від 2 грудня 2010 року №2755–VI [Електрон. ресурс] // Відомості Верховної Ради (ВВР). – 2011. – №13–17. – Ст.112. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua>

О.О. ЛЯХОВА,
к.е.н., доцент, Київський національний економічний університет ім. В. Гетьмана,
А.А. МЕДВІДЬ,
студентка магістерської програми «Фінансування інвестиційних проектів»,
Київський національний економічний університет ім. В. Гетьмана

Вплив фінансової кризи на банківський сектор України

Стаття присвячена аналізу та виокремленню змін у функціонуванні банківського сектору економіки України під впливом фінансової кризи. Визначено основні наслідки та негативні напрями впливу фінансової кризи на функціонування банківського сектору, що дозволить виявити потенційні можливості зміцнення позицій банківського сектору та в певній мірі попередити подальшу появу таких наслідків у кризових ситуаціях.

Ключові слова: фінансова криза, банківська діяльність, банківський сектор, банківська система.

Статья посвящена анализу определенных изменений в работе банковского сектора экономики Украины под воздействием финансового кризиса. Определены основные последствия финансового кризиса для банковской системы, а также его основные направления влияния на банковскую сферу, что позволит определить возможные возможности укрепления позиций банковского сектора и предупредить, в возможной степени, проявление таких последствий в кризисных ситуациях.

Ключевые слова: финансовый кризис, банковская деятельность, банковский сектор, банковская система.

The article highlights some changes in Ukrainian banking caused by the financial crisis. Main consequences of the crisis for Ukrainian banking system are given as well as its primary impacts in the banking field. This analyzes allows to define possible ways to strengthen Ukrainian banking and to prevent to some extent such aftereffects during future crisis periods.

Keywords: financial crises, bank activity, banking, bank system.

Постановка проблеми. Світова економіка все частіше наражається на таке соціально-економічне явище, як фінансова криза, яка є потрясінням для фінансової системи будь-якої країни, що потрапляє під її вплив. Останньою з таких потрясінь світового масштабу стала фінансова криза 2008–2009 років. Дана криза, яка була започаткована на американському ринку іпотеки, переросла в кризу практично всіх секторів реальної економіки України, наслідки якої відчув на собі також і банківський сектор.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Питанням щодо тенденцій розвитку вітчизняних та закордонних банківських систем з погляду загострення фінансово-економічної кризи займалося багато вітчизняних дослідників,

зокрема О. Васюренко, В. Вітлінський, А. Кузнецова, В. Джулай, В. Рисін, І. Гуцал, О. Дзюблюк, О. Кириченко, І. Лютий, С. Савлук та багато інших. Але на сьогодні ще залишаються недостатньо вивченими деякі теоретико-методологічні та практичні аспекти цієї проблеми дослідження, і зокрема вивчення наслідків впливу фінансово-економічних криз на банківську систему України.

Аналіз тенденцій розвитку вітчизняного банківського сектору в посткризовий період дозволить чітко уявити його потенціал та попередити подальшу появу таких негативних напрямів впливу фінансової кризи. Дослідження зміни пріоритетів розвитку банківської діяльності України дасть змогу виявити потенційні можливості зміцнення позицій банківського сектору в найближчій перспективі.

Метою статті є аналіз тенденцій та змін функціонування банківського сектору України в умовах фінансової кризи, а також виділення основних негативних напрямів впливу такої кризи на банківський сектор України.

Виклад основного матеріалу. На основі даних табл. 1 можна стверджувати, що світова фінансова криза 2008–2009 років практично стала для України соціально-економічним явищем, адже макроекономічні показники протягом останнього періоду різко скоротилися. Так, у 2009 році відбулося суттєве падіння валового внутрішнього продукту України на 14,8%, що було зумовлено зниженням інвестиційної активності, низьким рівнем зовнішнього попиту та різким скороченням внутрішнього попиту через падіння реальних доходів та реальної заробітної плати населення. Несприятливі економічні умови позначилися на динаміці розвитку усіх видів економічної діяльності, крім сільського господарства. Стагнація промислового виробництва та будівництва спричинили суттєве падіння оптової та роздрівної торгівлі та транспорту [1].

До початку кризи банківська система України розвивалася прискореними темпами. Кількість банків, які отримали банківську ліцензію, досягла 184 банки у 2008 році, але з 2009 року з'являється тенденція до збільшення кількості банків, які знаходяться у стадії ліквідації. Так, станом на 01.01.2013 банківську ліцензію мають 177 банків та 22 банки знаходяться у стадії ліквідації.

Упродовж 2008 року спостерігалось потужне нарощування їх активів з 599,4 до 926,1 млрд. грн. (55%). Десять найбільших банків контролювали більше половини всіх активів [3].

Таблиця 1. Динаміка макроекономічних показників України за 2007–2012 роки

Показники	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Темп зростання ВВП (до попереднього року в порівнянних цінах, %)	107,9	102,3	85,2	104,1	105,2	100,2
Темп зростання у промисловості (до попереднього року в порівнянних цінах, %)	110,2	96,9	78,1	111,2	107,6	98,2
Темп зростання у сільському господарстві (до попереднього року в порівнянних цінах, %)	93,5	117,5	98,2	98,5	119,9	105,6
Індекс споживчих цін (до попереднього року, %)	112,8	125,2	115,9	100,8	100,6	99,8
Індекс реальних наявних доходів населення (до попереднього року, %)	114,8	107,6	90	117,1	108	113,6
Індекс реальної середньомісячної зарплати (до попереднього року, %)	112,5	106,3	90,9	110,2	108,7	114,4
Рівень безробіття (на кінець періоду, %)	2,3	3	1,9	2	1,8	1,8

Поряд із цим відбувалася активна експансія іноземного капіталу в банківську сферу країни. Частка іноземних банків у структурі активів перейшла межу в 50%. Саме на банківський сектор в 2008 році припало 43% іноземних інвестицій в економіку України [4].

Чистий прибуток банків зріс на 7,5 млрд. грн. у 2008 році (рис. 1) [5]. А співвідношення доходів і витрат становило 94% (у 2007 році – 90,3%).

Рентабельність активів та капіталу в 2008 році знизилася у порівнянні з попереднім роком, проте значення залишалися додатні та становили відповідно 1,03 та 8,51%, що виступило свідченням ефективної роботи українських банків [3].

Водночас спостерігалася тенденція до різкого розширення обсягів кредитування, лібералізації доступу до отримання кредиту. Внаслідок цього абсолютні показники у 2008 році виросли з 485,4 до 792,4 млрд. грн.

Розмір депозитного портфеля також демонстрував позитивну динаміку, збільшившись майже на 30%.

Такі вражаючі успіхи банківської системи були досягнуті на тлі економічного зростання, високих інфляційних індексів та бурхливого підвищення рівня споживання. Так, за період із січня по вересень 2008 році темп зростання ВВП становив 6,7%, а доходи населення у першому півріччі виросли на 13,4%. В період січня–червня активно розвивався сектор промислового виробництва, особливо експортноорієнтовані галузі.

Починаючи з вересня 2008 році в Україні розпочалося погіршення макроекономічної ситуації. В четвертому кварталі 2008 році країну охопила жорстка соціально-еконо-

мічна криза, зумовлена як впливом світових тенденцій розвитку, так і структурними недоліками української економіки. Катастрофічне погіршення економічної ситуації поглиблювалося різким знеціненням гривні, яка за останні місяці 2008 року впала на 60%. Унаслідок цього похитнулася довіра до банківської системи країни, розпочався процес відпливу депозитів з банків. Лише у жовтні–грудні 2008 року обсяг гривневих депозитів впав на 15%, а валютних – на 9% [4]. Відплив депозитів у 2009 році відбувся в основному за рахунок скорочення коштів у національній валюті на 14,2%. Депозити в іноземній валюті зросли на 2,5% виключно за рахунок зниження курсу гривні до іноземних валют, тоді як у валютах номінації їх обсяг зменшився. Так, динаміка залишків коштів в іноземній валюті визначалася коливанням курсу гривні та була забезпечена приростом депозитів домашніх господарств (зросли за рік на 4,8%) унаслідок втрати довіри до національної валюти. А обсяги депозитів сектору нефінансових інститутів протягом 2009 року скоротилися на 7 млрд. грн., або на 16,3%. Наслідком є зменшення надходжень експортної виручки. Але з 2010 року і по сьогоднішній день спостерігається тенденція до збільшення обсягу залучених депозитів [6] (рис. 2).

Відчувши нестачу ресурсної бази внаслідок негативної динаміки скорочення депозитів і обмеження доступу до зовнішнього фінансування та з метою підтримання ліквідності банки були змушені підвищувати ставки, особливо за короткостроковими депозитами. Це пояснюється обережною політикою вкладників, які почали розміщувати кошти на ко-

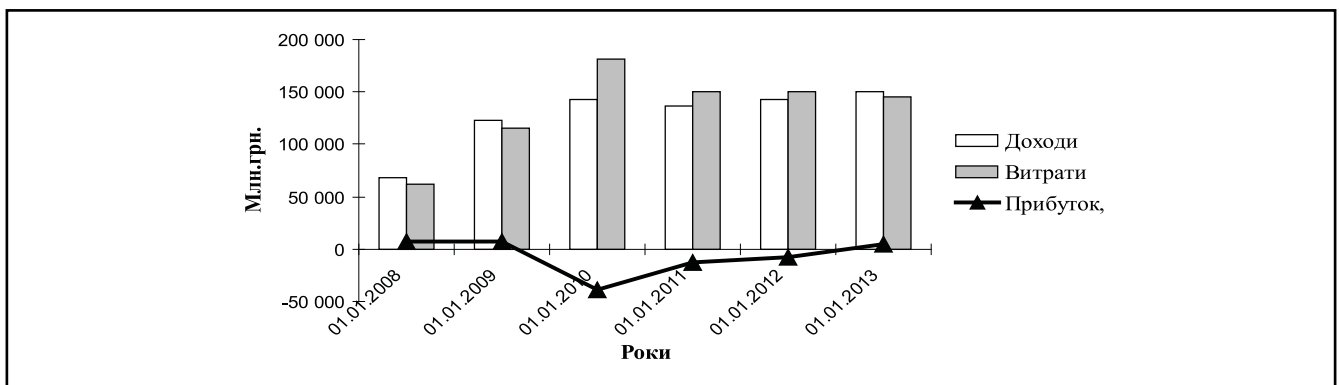


Рисунок 1. Динаміка доходів, витрат та прибутку банківського сектору України

Побудовано на основі даних [3].

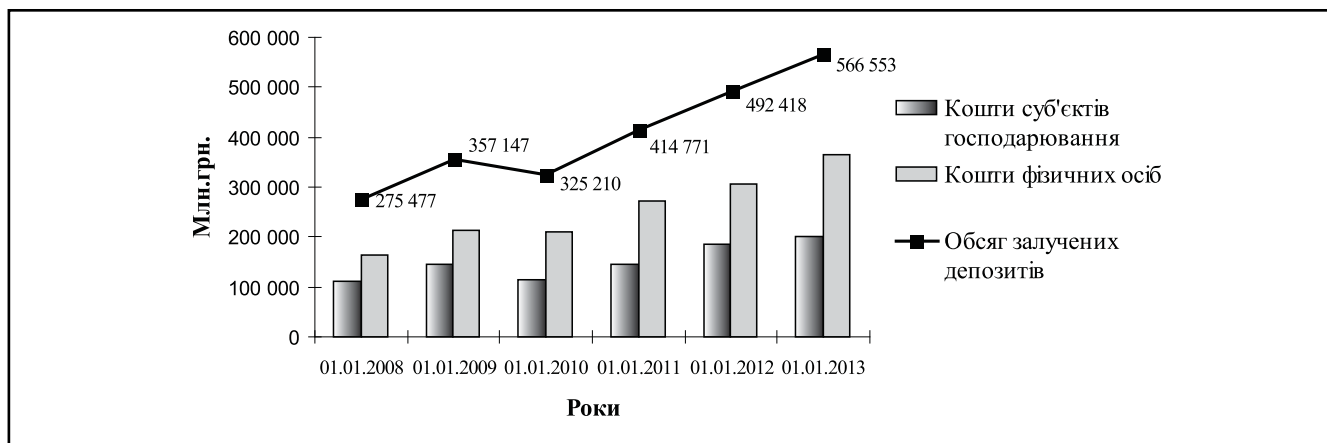


Рисунок 2. Динаміка обсягу залучених депозитів банками України

Підготовлено на основі даних [7].

ротокстроковій основі. Крім того, дефіцит обігових коштів змусив корпорації скорочувати строкові депозити і використовувати їх для фінансування своїх потреб [4].

Банківська система України орієнтувалася на екзогенну модель розвитку, і кредитна активність банків набула ознак буму, заснованого на ірраціональних очікуваннях. Позичальникам часто надавалися кредити, платежі за якими перевищували їхні доходи, тож останні вимушені були звертатися за новими кредитами, щоб уникнути дефолту. Тобто почали домінувати спекулятивне і понці фінансування. Особливо ці види фінансування переважили в 2007–2008 роках, що, крім іншого, пов'язано з експансією іноземного капіталу та залученням банками в значних обсягах короткострокових коштів від нерезидентів. Так званий кредитний бум призвів до надзвичайно низької частки високоліквідних активів – 8,2%, яка ще на початку 2008 року становила 10,3%.

Це й стало каталізатором банківської кризи, оскільки останнє явище мало проциклічний характер [7]. З 2009 року наявна тенденція стрімкого зростання кількості проблемних кредитів. Обсяг кредитного портфеля скоротився на 2,1% (747 млрд. грн.). Це насамперед пов'язано зі скороченням ресурсної бази та обмеженого доступу до зовнішнього фінансування.

У період з 01.01.2008 і до 01.01.2011 прострочена заборгованість банків в Україні постійно зростала. За станом на

01.07.2011 порівняно з 01.01.2008 вона збільшилася з 6357 до 86 354 млн. грн., тобто майже в 13,6 раза, тоді як кредитні вкладення банків зросли лише в 1,6 раза (з 485 368 до 792 047 млн. грн.). І тільки за результатами другого півріччя 2011 року визначилося певне поліпшення стану кредитних вкладень банків: при зростанні обсягів кредитних вкладень на 104,5% (із 755 030 млн. грн. на 01.07.2011 до 827 596 млн. грн. на 01.01.2012) прострочена заборгованість за кредитами скоротилася на 6,95% (із 84 851 до 80 359 млн. грн.) (рис. 3).

При постійному зростанні обсягів простроченої заборгованості за кредитами у кризові роки банки скорочували кредитні вкладення. Ситуація дещо поліпшилася починаючи з другого півріччя 2010 року, коли банки активізували свою кредитну діяльність. За період із 01.07.2010 до 01.01.2012 їхній кредитний портфель збільшився з 717 299 до 827 596 млн. грн. (або на 115,4%). Проте у другому півріччі 2010 року темпи зростання обсягів кредитування були менші, ніж темпи зростання прострочених кредитів.

За весь період, що аналізується, частка прострочених кредитів у загальній сумі наданих банками кредитів коливалася в межах від 1,3% (станом на 01.01.2008) до 11,2% (станом на 01.01.2011) і залишається значною дотепер (рис. 4).

За цих умов банки змушені збільшувати резерви під кредитні ризики (табл. 2), що негативно позначається на фінансових результатах їх діяльності. Як видно з наведених у табл. 2 даних,

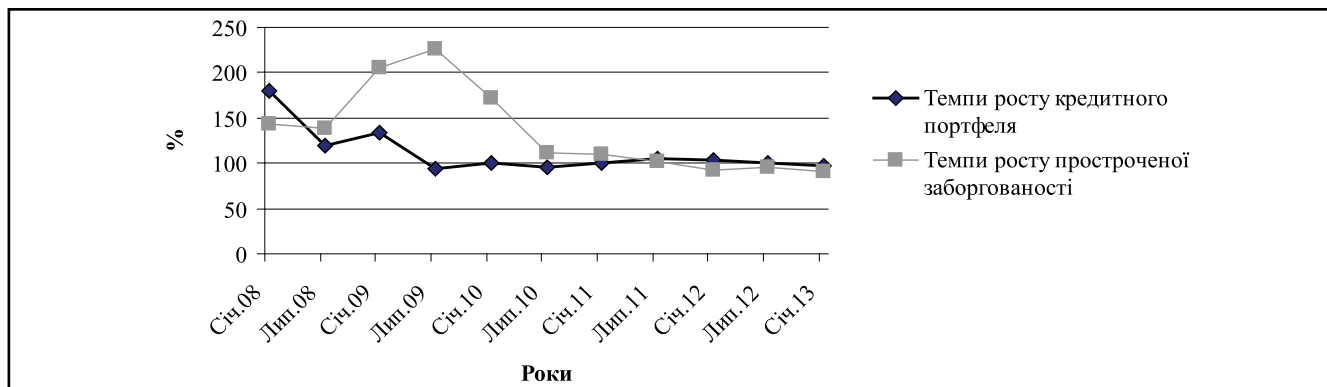


Рисунок 3. Темпи зростання кредитного портфеля та простроченої заборгованості протягом 2008–2012 років

Побудовано на основі даних [3].

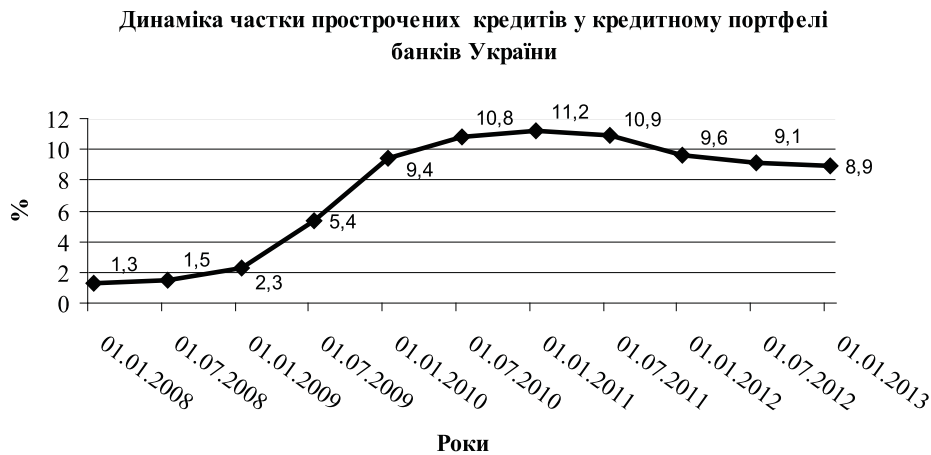


Рисунок 4. Динаміка частки прострочених кредитів у кредитному портфелі банків України

Побудовано на основі даних [3].

упродовж 2007–2008 років темпи зростання резервів під кредитні операції банків значно перевищували приріст їх кредитних вкладень, а впродовж 2009 року кредитний портфель банків зменшився на 5,7%, тоді як резерв під кредитні ризики зріс більш як у 2,3 раза, що свідчить про суттєве погіршення стану кредитного портфеля банків за рівнем ризику.

Перевищення темпів зростання резерву порівняно з темпами зростання кредитних вкладень мало місце і в 2010–2011 роках, проте розрив між цими показниками був значно меншим. За цей період змінилося і співвідношення недіючих кредитів (до яких віднесені нестандартні кредити) та валових кредитів банків, про що свідчать такі дані: якщо на 31.12.2008 цей показник становив 3,88%, то на 31.12.2009 він зріс до 13,70% (або більш як у 3,5 раза), на кінець 2010 року – до 14,72%, а на кінець 2011 року – до 14,73%.

Збільшення обсягів недіючих кредитів позначилося й на рівні захищеності банків від кредитних ризиків власним капіталом.

Оскільки 2009 рік був для банківської системи України найбільш збитковим (збитки становили 38,4 млрд. грн.), то розмір сукупного власного капіталу банківської системи країни виявився меншим від її сукупного статутного капіталу, а стан кредитного портфеля банків значно погіршився.

Співвідношення між недіючими кредитами за мінусом резерву до власного капіталу на 31.12.2009 сягнуло 31,97%, тоді як на відповідну дату попереднього року воно становило 9,16%. На кінець 2010 року цей показник дещо поліпшився – 29,17% та продовжував знижуватися впродовж 2011 року і становив на кінець року 25,76%.

Значною мірою проблемна позичкова заборгованість банків позначилася на фінансових результатах і рентабельності їх діяльності: з 2009 і до 2011 року вона була збитковою (у 2009 році були зафіксовані збитки на рівні 38450 млн. грн., а станом на 01.01.2012 збитки банків зменшилися до 7708 млн. грн., рентабельність активів мала від'ємне значення – 0,76%) [8]. І лише за результатами 2012 року мала додатне значення.

Варто також відмітити, що після потрясінь у фінансових центрах світу внаслідок кризи, транскордонне чисте кредитування різко скоротилося, і у фінансових установ України виникли значні проблеми із рефінансуванням зовнішньої заборгованості. Роль зовнішніх запозичень була перебільшена. Внаслідок цього в ресурсній базі переважали недепозитні валютні кошти, відтак банки опинилися під загрозою курсових різниць. Для уникнення даного ризику банки вдалися до валютного кредитування, перекававши його на позичальника. Але, оскільки надані кошти витрачалися в основному на імпортні товари і вивозилися за межі України, це зменшувало їхню пропозицію. На внутрішньому ринку позичальникам для розрахунку з банками необхідна була валюта, а банки потребували її для розрахунків з іноземними контрагентами. Це значною мірою дестабілізувало валютний ринок і погіршило становище банків на довгострокову перспективу.

Непродумана та ризикова діяльність у сфері валютно-кредитних операцій стала основною причиною девальвації гривні, яка становила 60%, як зазначалося вище. Внаслідок такої девальвації чимало позичальників, які отримали кредити в іноземній валюті, виявилися неплатоспроможними. За раху-

Таблиця 2. Динаміка обсягу кредитного портфеля та сформованих резервів на відшкодування можливих втрат за кредитними операціями

Показник	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Кредитний портфель, млн. грн.	485368,0	792244,0	747348,0	755030,0	825320,0	815327,0
У % до попереднього періоду	180,0	163,2	94,3	101,0	109,3	98,8
Резерв на відшкодування можливих втрат за кредитними операціями, млн. грн.	18477,0	44502,0	99238,0	112965,0	118041,0	117456,0
У % до попереднього періоду	150,1	240,9	233,0	113,8	104,5	99,5

Удосконалено на основі даних [3].

нок курсової різниці на їхні плечі лягло додаткове фінансоване навантаження в сумі 180 млрд. грн., з яких 95 млрд. грн. припало на юридичних осіб та 85 млрд. грн. на фізичних осіб [9]. Це і стало однією з причин збільшення простроченої та знеціненої заборгованості клієнтів банків.

Динаміка міжбанківського кредитного та депозитного ринку у 2009 році була нерівномірною. У першому кварталі у зв'язку з недостатністю ресурсів обсяг міжбанківських кредитів зріс, адже банкам було необхідно підтримувати на належному рівні ліквідність, незважаючи, що процентні ставки коливалися від 22,5 до 32%. Проте в наступних періодах залишки по міжбанківським кредитам мали низхідну динаміку, а ставки скоротилися до 4–6%. На початок 2010 року їхній обсяг становив 20,6 млрд. грн. Динаміка залучення міжбанківських депозитів також характеризувалася низхідною тенденцією. В той же час темпи зростання міжбанківських депозитів в іноземній валюті перевищували їх у національній. Це пояснюється тим, що банки мали потребу в додаткових коштах в іноземній валюті для обслуговування договорів щодо залучення коштів з-за кордону [5].

Зменшення ресурсної бази банків, падіння показників фондових бірж та несприятлива макроекономічна ситуація позначилась і на динаміці вкладань у цінні папери. У 2009 році обсяг вкладань скоротився на 39,3 млрд. грн., або на 3,1% (для порівняння: зростання у 2008 році було 41,5%). Хоча вже у 2010 році банки змогли наростити вкладання у цінні папери більш ніж удвічі. Частка вкладань в цінні папери в активах скоротилася у 2009 році з 4,2 до 3,9%.

Так, в умовах кризи банківські установи зіткнулися з необхідністю повернення зовнішніх боргів, погіршенням якості кредитного портфеля та зниженням своєї прибутковості. До того ж вказані негаразди відбувалися в умовах скорочення ресурсної бази.

Висновки

Підсумовуючи вище викладене, можна стверджувати, що негативний вплив фінансової кризи на банківський сектор

України проявився в наступних її напрямках: криза ліквідності; криза довіри; збільшення портфелю проблемних позик; скорочення депозитної бази; зменшення обсягу іноземних інвестицій; зниження банківської ліквідності та прибутковості. Це свідчить про системний вплив фінансової кризи на банківський сектор економіки України. А перспективами подальших розвідок авторів у даному напрямку є виявлення потенційних можливостей зміцнення позицій банківського сектору та попередження в певній мірі подальшої появи таких наслідків у кризових ситуаціях.

Список використаних джерел

1. Річний звіт Національного банку України за 2009 рік [Електрон. ресурс] – Режим доступу: <http://www.bank.gov.ua/doccatalog/document?id=66438>
2. Офіційний сайт Державного комітету статистики [Електрон. ресурс] – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>
3. Офіційний сайт Національного банку України [Електрон. ресурс] – Режим доступу: <http://www.bank.gov.ua>
4. Бражко О.В. Вплив фінансово-економічної кризи на банківську систему України / Бражко О.В. // Держава та регіони. – 2011. – №6. – С. 230–234;
5. Річний звіт Національного банку України за 2008 рік [Електрон. ресурс] – Режим доступу: <http://www.bank.gov.ua/control/uk/doccatalog/list?currDir=36453>;
6. Річний звіт Національного банку України за 2008–2011 роки [Електрон. ресурс] – Режим доступу: <http://www.bank.gov.ua/control/uk/doccatalog/list?currDir=36453>
7. Карчева Г. Особливості функціонування банківської системи України в умовах фінансово-економічної кризи / Карчева Ганна // Вісник Національного банку України. – 2010. – №8. – С. 10–16.
8. Слобода Л., Дунас Н. Напрями вдосконалення роботи банків України з проблемними активами в посткризовий період / Слобода Л., Дунас Н. // Вісник Національного банку України. – 2011. – №4. – С. 46–51.
9. Чирак І. Вплив фінансової кризи на банківський сектор України / Чирак І. // Економічний Аналіз. – 2011. – №8. – С. 421–423.

УДК 339.94 (477) (045)

З.С. СОКОЛОВА,
к.е.н., старший викладач кафедри міжнародних економічних відносин і бізнесу, ІМВ НАУ

Переваги держав Африки на південь від Сахари зростають

У статті розглядаються особливості держав Африки на південь від Сахари, які виступають як переваги для розвитку економічного співробітництва.

Ключові слова: Африка на південь від Сахари, природні ресурси, реформи, інтеграція, умови торгівлі.

В статье рассматриваются особенности государств Африки на юг от Сахары, которые выступают как преимущества для развития экономического сотрудничества.

Ключевые слова: Африка на юг от Сахары, природные ресурсы, реформы, интеграция, условия торговли.

The article is devoted to the features of Sub-Saharan Africa's countries, which can play the role as advantages for development of economic cooperation.

Keywords: *Sub-Saharan Africa, natural resources, reforms, integration, terms of trade.*

Постановка проблеми. В процесі трансформації світогосподарських зв'язків останнього десятиліття Африка на південь від Сахари (або підсахарська Африка) стає все більш привабливою для розвитку економічного співробітництва. Це обумовлено як інтересом її партнерів з інших континентів у потребі природних ресурсів та у розширенні ринків збуту, так і зацікавленістю самих африканських країн у більш активному залученні до міжнародного поділу праці на рівноправних засадах. З цією метою в країнах Африки активно проводяться ринкові реформи. Крім цього, тут спостерігаються суттєві зміни у зовнішньоторговельних відносинах, а також зростаючі процеси регіональної інтеграції, як інструмент у протистоянні із зовнішньою конкуренцією. Тому на відміну від попередніх десятиліть на сьогодні африканські держави мають більші переваги для розвитку економічного співробітництва. Це стає очевидним, якщо познайомитися з їхніми господарськими особливостями ближче.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Різноманітні аспекти тенденцій розвитку країн Африки на південь від Сахари, що має враховуватися при розробленні концепції розвитку економічних відносин з ними, розглядаються у працях вітчизняних вчених, зокрема А.С. Філіпенка, В.С. Будкіна, М.Ю. Рубцової, а також у працях російських вчених, а саме Д. Дегтерева, І.Б. Маценко та ін. Проте водночас не повністю висвітленим залишається комплексне уявлення економічного розвитку цих країн в русі останніх тенденцій глобалізації, важливими елементами якої є регіональна інтеграція та зміна умов торгівлі.

Метою статті є розгляд особливостей умов господарської діяльності африканських держав на південь від Сахари, які сформувалися протягом останнього десятиріччя, і окреслення їх переваг для розвитку економічного співробітництва з ними.

Виклад основного матеріалу. Найпершою перевагою африканських країн є те, що склалося природно, – це величезні запаси природних ресурсів. Деякі з них вже постачаються для української промисловості, а поставки інших можуть бути налагоджені як більш вигідна альтернатива вже існуючим.

За виробництвом та запасами деяких мінеральних сировинних товарів африканські країни займають провідні позиції в світі. Зокрема, за обсягами видобутку нафти серед членів Організації країн-експортерів нафти Нігерія посідає 6-те місце, а Ангола – 7-ме. Крім цих країн значними запасами нафти також володіють Габон, Республіка Конго, Судан, Чад, Екваторіальна Гвінея. Значні обсяги природного газу є у Нігерії та Мозамбіку. Республіка Гвінея володіє 2/3 світових запасів бокситів, що є стратегічним ресурсом, че-

рез те, що він є основою для виробництва алюмінію. Демократична Республіка Конго (ДРК) володіє 80% колтану (або колумбіту–танталіту) – цінна руда, що є ключовим елементом у виробництві конденсаторів, які використовуються в багатьох електронних приладах. Одними з найбільших у світі запасами урану володіють ПАР, Намібія, Нігер, ДРК; алмазів – ПАР, Ліберія, Сьєрра-Леоне, ДРК; золота – ПАР, Гана, Малі; залізної руди – Гвінея, Ліберія, ДРК, Габон, Гана, Кот-д'Івуар, Камерун, Республіка Конго та Мавританія [1].

Окрім мінеральних величезними в країнах підсахарської Африки є також сільськогосподарські ресурси. Зокрема, з виробництва какао-бобів Кот-д'Івуар посідає перше місце в світі, а Гана – друге, значним воно також є в Того і Камеруні. Кот-д'Івуар, крім цього, посідає друге місце з виробництва горіхів кеш'ю та 10 – з виробництва кави [2]. Значними постачальниками бавовни на світовому ринку є Бенін, Буркіна-Фасо, Малі, Того, Судан; арахісу – Сенегал; гевеї для виробництва каучуку – Кот-д'Івуар та Ліберія. В цілому основним експортними сільськогосподарськими культурами Західної Африки є какао, арахіс, кава, банани, пальмова олія, каучук; Центральної Африки – пальмова олія, кава, бавовна; Східної Африки – бавовна, чай, кава, ваніль, горіхи кеш'ю [3].

На відміну від сільського господарства гірничодобувний комплекс африканських держав на південь від Сахари є більш привабливим для іноземних інвесторів. Це обумовлено його більшою прибутковістю і меншою залежністю від природних умов, а системи іригації, постачання електроенергії та інфраструктура в цілому в деяких африканських країнах ще не достатньо розвинуті.

Другою перевагою держав підсахарської Африки є поліпшення умов для господарської діяльності. Уряди цих держав з метою стимулювання притоку іноземних інвестицій приділяють багато уваги реалізації ринкових реформ. Майже в кожній з них для регулювання і стимулювання іноземних інвестицій прийнятий спеціальний нормативний акт – «Інвестиційний кодекс». Пільги та стимули для іноземних інвесторів, прописані у цих документах, передбачені у вигляді звільнення від різного виду податків, головним чином, податку з обігу, або зменшення їх ставки на період втілення інвестиційного проекту, як правило, від 5 до 8 років, але можливо і на більший строк, а також у вигляді звільнення від мита на ввезення капітального обладнання, необхідного для налагодження інвестиційного виробництва.

Пільги можуть вживатися як на всій території цих держав, так і у спеціальних економічних зонах. Види пільг залежать від обсягу інвестицій (найменшим може бути 3000 євро, як, наприклад, у Нігерії), від сектору економіки, від територіального розташування інвестиційного підприємства (депресивний район чи ні), від орієнтації задоволення попиту – на експорт чи на внутрішній ринок, а також в залежності від того чи передбачено при інвестуванні розвиток інфраструктури або трудових і капітальних ресурсів.

Останнім часом більшість з цих країн ввели в дію офіс за принципом «єдиного вікна» для розмитнення товарів, спростили вимоги по оформленню експортно-імпортних документів, зменшили частину податків, ввели електронну систему обміну даними для ведення міжнародної торгівлі, спростили адміністративну процедуру для реєстрації нових підприємств. Також в цих країнах покращується портова та дорожня інфраструктура.

Крім вищезазначеного, серед різних напрямків економічного реформування в африканських державах виділяється значне спрощення умов отримання кредиту. Це є суттєвим позитивним фактором для розвитку економічного співробітництва з ними, тому що для сучасної міжнародної економіки, з її головним супутнім явищем у вигляді глобалізації, розвиток пов'язаний з експортом, а для його диверсифікації та просування велике значення має можливість отримання кредиту.

Ще більш привабливою стає характеристика африканських держав як перспективних партнерів, якщо розглянути їх показники по умовах ведення бізнесу у світовому рейтингу з 185 країн, підготовленого підрозділом Світового банку Doing Business. Ще п'ять років тому майже всі країни підсахарської Африки у рейтингу були у другій сотні. Сьогодні ситуація значно змінилася. Деякі з цих країн по цих показниках зайняли провідні позиції, випереджаючи деякі розвинуті країни. Зокрема, по агрегованому показнику Ease of Doing Business ПАР посідає 39-те місце, випереджаючи Іспанію та Словаччину; Руанда посідає 52-ге місце, випереджаючи Угорщину, Польщу та Люксембург; Ботсвана посідає 59, а Гана 64 місце, випереджаючи Чехію, Болгарію, Туреччину, Румунію, Італію, Грецію (станом на червень 2012 року). Україна в цьому рейтингу (у 2012 році) посідає 137-ме місце [4].

Для підтвердження прогресивності ринкових реформ у підсахарської Африки доцільно навести приклад Буркіна-Фасо. За оцінкою Міжнародної фінансової корпорації (одного з підрозділів Світового банку) в 2009 році Буркіна-Фасо була визначена як один з десяти кращих реформаторів у світі, а у 2010 році – серед найбільш послідовних реформаторів за останні 5 років [5].

Завдяки проведеним реформам, спрямованих на полегшення умов ведення господарської діяльності приплив прямих іноземних інвестицій (ПІІ) до країн Африки суттєво зріс. Так, згідно з даними ЮНКТАД, якщо з 1990 по 2000 рік обсяги припливу ПІІ до Африки збільшились у 3,4 раза і становили відповідно \$2,9 млрд. і \$9,7 млрд. (у поточних цінах), то з 2000 по 2010 рік – у 4,5 раза, у 2010 році їхній обсяг становив \$43,1 млрд. дол. (у поточних цінах).

Ще однією перевагою держав підсахарської Африки є підсилення процесів регіональної інтеграції. Це сприяє концентрації їх позитивних факторів економічного розвитку, а значить підвищує їх привабливість для економічного співробітництва з ними. Хоча, цілком очевидним є те, що у різних регіональних об'єднань в Африці різна ступінь інтеграції.

На півдні та сході Африки інтеграція встановилася на рівні зони вільної торгівлі, митного союзу та спільного ринку. Так, зона вільної торгівлі як мета визначена у Співтоваристві розвитку півдня Африки (англ. – Southern African Development Community – SADC) (15 членів, які включають п'ять членів Південноафриканського митного союзу). У SADC ця мета остаточно ще не досягнута, але в цьому напрямку в межах SADC суттєво знижено мито і є прогрес в усуненні нетарифних обмежень у взаємних торгових зв'язках.

Інтеграція у вигляді митного союзу встановилася у Південноафриканському митному союзі (англ. – Southern African Customs Union – SACU) (5 членів) – один із найстаріших митних союзів у світі, був заснований у 1910 році, а у вигляді спільного ринку – у Східноафриканському співтоваристві (англ. – The East African Community – EAC) (5 членів) та у Спільному ринку для Східної та Південної Африки (англ. – Common Market for Eastern and Southern Africa – COMESA) (19 членів, частково входять члени SACU та EAC).

У 2008 році SADC, COMESA та EAC підписали угоду про розширення зони вільної торгівлі на держави-члени всіх трьох співтовариств.

Економічна інтеграція як першочергова мета визначена в економічних співтовариствах у Західній і Центральній Африці (англ. – The Economic Community of West African States – ECOWAS) (15 членів) (англ. – The Economic Community of Central African States – ECCAS) (10 членів). В ECOWAS це визначається як створення економічного і торгівельного союзу, в ECCAS – як створення спільного ринку. Проте поряд із цим важливою ціллю в цих співтовариствах визначається об'єднання зусиль для підтримання миру, безпеки та стабільності в регіоні, що на практиці мало більшого втілення, ніж економічна мета. Так, на відміну від економічних завдань, з питань безпеки в кожному з цих об'єднань втілюються різні заходи, наприклад: в ECOWAS введений мораторій на імпорт, експорт та виробництво легкої стрілецької зброї, в ECCAS створена рада з миру та безпеки в Центральній Африці, у двох цих об'єднаннях сформовані боездатні миротворчі контингенти. Тому на сьогодні інтеграція у цих співтовариствах в дійсності має, більшою мірою, політичний характер.

Найвищого рівня інтеграції – на рівні економічного та валютного союзу – серед об'єднань підсахарської Африки досягли Західноафриканський економічний та валютний союз (ар. – L'Union économique et monétaire ouest-africaine – UEMOA) (8 членів) та Центральноафриканське економічне та валютне співтовариство (фр. – La Communauté économique et monétaire de l'Afrique centrale – CEMAC) (6 членів). Їх ще називають зоною франка CFA, через те що всередині цих об'єднань використовується єдина валюта – франк CFA (фр. – Franc de la Communauté financière africaine) – франк африканського фінансового співтовариства.

У межах цих двох об'єднань реалізовані не тільки митні союзи з єдиним зовнішнім тарифом та безмитним транзитом для товарів з третіх країн, як на півдні та сході Африки,

але також й валютні союзи з угодами по гармонізації монетарної та податкової політики. В кожному з них використовується єдина валюта – франк CFA з фіксованим курсом по відношенню до євро (1 євро = 655,957 франків CFA). Притому ці співтовариства мають резерв у скарбниці Франції, що забезпечує їхнім валютам більшу стабільність у порівнянні з іншими валютами в Африці. Так, за даними МВФ, середньостатистичний показник інфляції UEMOA та CEMAC приблизно вдвічі нижче, ніж у державах підсахарської Африки в цілому. Наприклад, інфляція в державах підсахарської Африки в середньому у 2010 році становила – 6,9%, у 2011 році – 9,7% і прогнозується у 2012 році на рівні 8,6%; відповідно в ці ж роки інфляція в UEMOA становила – 3,8%, 2,9% та 3,3%, а у CEMAC – 2,7%, 4,6% та 3,8% (за розрахунками на кінець періоду в поточних цінах) [6].

Крім вищезазначеного, в UEMOA та CEMAC вже сформувався фінансовий ринок, який постійно удосконалюється, а саме, в цих об'єднаннях створені регіональні фондові біржі, а система розрахунків розвивається до рівня їх здійснення у реальному часі.

Також у межах цих об'єднань здійснена гармонізація й по інших питаннях, зокрема по телекомунікація, щодо правил боротьби з нечесною конкуренцією, по транспортних питаннях. В UEMOA, крім цього, був прийнятий закон щодо державних закупівель, по гірничодобувній галузі та охороні здоров'я, а у CEMAC – хартія по інвестиціям.

Серед найважливіших аспектів інтеграції UEMOA та CEMAC необхідно також виділити гармонізацію по питаннях господарського права. Притому на відміну від інших аспектів, по яких гармонізація проводилась всередині кожного об'єднання незалежно, узгодження господарських питань у них було реалізовано шляхом об'єднання всіх їх членів в одну організацію – Організація з гармонізації господарського права в Африці (ОХАДА) (фр. – Organisation Pour L'harmonisation En Afrique Du Droit Des Affaires – OHADA) (17 членів). Таким чином, господарське право UEMOA та CEMAC є уніфікованим.

Географічно територія ОХАДА виходить за межі зони франка CFA. Окрім держав-членів UEMOA та CEMAC до складу ОХАДА входять ще три країни: Гвінея, Комори та ДРК.

Законодавство ОХАДА має суто комерційний характер. Головна мета її створення – уніфікація та оновлення господарського права, щоб забезпечити юридичну та судову безпеку господарської діяльності в її державах-членах, укріпити довіру інвесторів та сприяти розвитку міжнародної торгівлі. У своїй діяльності ОХАДА спирається переважно на модернізовану французьку правову модель, через те що майже всі її члени – колишні колонії Франції.

Іншою також важливою перевагою держав підсахарської Африки є особливі умови торгівлі із США та Європейським Союзом (ЄС), що забезпечує їм широкий доступ їхніх товарів на ринки США та ЄС. Це передбачається відповідними програмами: на ринок США – відповідно до закону уряду США «Закон росту та перспектив Африки» (англ. – The African

Growth and Opportunity Act – AGOA), на ринок ЄС – в межах ініціативи цього співтовариства «Все в обмін на зброю» (англ. – Everything but Arms – EBA).

AGOА був підписаний у травні 2000 року, діє до 2015 року. Відповідно до AGOA на імпорту товарів, що ввозяться в США з країн підсахарської Африки, скасовані мито та квоти.

Зрозуміло, що США мають власний інтерес в реалізації цього проекту. Це обумовлено їхньою зацікавленістю у диверсифікації постачання енергоресурсів [7], а саме вони складають більшу частину експорту з країн підсахарської Африки до США в рамках AGOA. Проте цей закон є також корисним і для африканських країн.

Користь від AGOA для країн підсахарської Африки полягає в тому, що завдяки ньому був розширений доступ на ринок США для більшої кількості їхніх товарів, всього приблизно 4600 найменувань – від сільськогосподарської продукції до нафтопродуктів, хімічних товарів, різноманітної апаратури та техніки, особливо для їх текстильної продукції та одягу. Це сприяло зростанню виробництва одягу в країнах підсахарської Африки, а в деяких з них започаткуванню експорту нових для себе товарів, наприклад: квітів, садово-городніх інструментів, сталі та ін., а також створенню сотні тисяч робочих місць. Як зазначено вище, найбільшу частину в експорті з країн підсахарської Африки становлять енергопродукти, а також текстиль, одяг і транспортне обладнання [8]. Крім вказаного AGOA стало серйозною підтримкою африканським країнам у протистоянні зростаючій конкуренції з боку країн, що розвиваються з інших регіонів, особливо Китаю.

Закон AGOA сприяв різкому збільшенню обсягів торгівлі США з країнами підсахарської Африки: у 2000 році (до початку дії AGOA) експорт США в ці країни становив \$5,6 млрд., а імпорту – \$22,2 млрд., а у 2001 року (після введення в дію AGOA) експорт США в ці країни склав більш, ніж \$7 млрд., а імпорту зріс до \$25 млрд. [7].

Держави, на які розповсюджується AGOA, щорічно переглядаються на прийнятність до співробітництва. Основними критеріями для цього є просунуті трудові права, зміни у напрямку ринково орієнтованої економіки та сприятливе політичне становище в цілому. У випадку невідповідності вимогам AGOA держава виключається зі списку прийнятних для співробітництва, тобто участь в AGOA є серйозним стимулом для реформування африканських економік. На сьогодні у список AGOA включені 40 держав. Найбільшими експортерами серед країн підсахарської Африки в США в межах AGOA є Нігерія та Ангола [9].

Everything but Arms (EBA) – ініціатива ЄС на відміну від AGOA орієнтована не тільки на країни Африки, а й на країни інших регіонів, об'єднані в групу «Найменш розвинуті країни» (АРК.) (англ. – Least Developed Countries – LDC) за класифікацією ООН. EBA вступило в дію у березні 2001 році.

До складу НРК входять 33 країни Африки, 14 – Тихоокеанського регіону і одна країна з Карибського басейну – Гаїті.

У межах ініціативи EBA весь імпорту до ЄС з НРК, за виключенням зброї та боеприпасів, не обкладається митом та

не обмежується квотами. Важливою умовою застосування ЕВА є виконання вимог стосовно походження товару на всіх етапах виробництва.

Залучення країн підсахарської Африки до програм AGOA та ЕВА є суттєвим позитивним фактором для забезпечення прибутковості їх підприємств, а це, своєю чергою, може бути певною гарантією їх платоспроможності. Це має бути мотивуючим чинником для українських підприємців до розвитку співробітництва з ними до рівня інтернаціоналізації виробництва.

Висновки

Для розвитку економічного співробітництва у країн підсахарської Африки є достатньо вагомих переваг. Притому ці переваги можуть проявитися більшою мірою, якщо розвивати ці відносини не окремо з кожною з них, а з їхніми регіональними об'єднаннями, тобто на регіональному рівні.

Для України розвиток співробітництва з державами підсахарської Африки є достатньо перспективним, про що свідчить зростання обсягу імпорту товарів, які могли б постачати українські виробники. Це стосується продуктів харчування, хімічних товарів, різноманітних машин та транспортного обладнання. З 2001 по 2010 рік обсяг імпорту таких товарів до африканських держав зі всього світу в середньому зріс утричі. Притому в імпорті товарів до африканських країн українські складають менше 1% [10].

Враховуючи все вищезазначене, можна зробити висновок, що для більш глибокого залучення до міжнародного поділу праці, українським підприємцям доцільно більш активно виходити на африканські ринки, як альтернативні європейським, які є важкодоступними для української продукції.

Список використаних джерел

1. Информационно-аналитический Центр «Минерал». [Електрон. ресурс] – Режим доступу: <http://www.mineral.ru/Facts/stat/124/206/index.html>.
2. Le Centre de Promotion des Investissements en Cote d'Ivoire (CEPCI). [Електрон. ресурс] – Режим доступу: http://www.cepci-ci.gouv.ci/secteur_cle.php?id=3&lang=.
3. Енциклопедія «Страны, государства, материки планеты Земля». [Електрон. ресурс] – Режим доступу: <http://country.in.ua/afrika/economic.html>.
4. Рейтинг по показнику «Ease of Doing Business» підрозділу Світового банку «Doing Business». [Електрон. ресурс] – Режим доступу: <http://www.doingbusiness.org/rankings>
5. Licences d'affaires: Processus d'obtention des licences d'affaires. [Електрон. ресурс]: [afriquejet.com](http://www.afriquejet.com). – 07.06.2012 – Режим доступу: <http://www.afriquejet.com/licences-daffaires-processus-dobtention-des-licences-daffaires-2012060840032.html>.
6. IMF. [Електрон. ресурс] – Режим доступу: <http://www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2012/01/weodata/index.aspx>
7. Акенов П. Стратегические интересы США в странах Африки. [Електрон. ресурс]: Электронный научный журнал «Россия и Америка в XXI веке». – 2009. – №3. – Режим доступу: <http://www.rus-sus.ru/?act=read&id=172>.
8. AGOA.info. [Електрон. ресурс] – Режим доступу: <http://www.agoa.info/>
9. AGOA.gov. [Електрон. ресурс] – Режим доступу: <http://www.agoa.gov/>
10. Соколова З. Прогнозна оцінка диверсифікації українського експорту до країн Західної Африки // Економіка України. – 2011. – №4. – С. 67–76.

УДК 351:330

Н.І. ГЛАДИНЕЦЬ,
магістр, Національний аграрний університет

Теоретичні положення формування системи державного управління економікою

У статті розглянуто основні теоретичні положення формування системи державного управління економікою. Розглянувши різні теорії управління, висновок такий: на сучасному етапі розвитку економіки можна говорити про те, що і держава і ринок є двома взаємопов'язаними елементами, спрямованими на досягнення єдиної мети – стабільного функціонування економіки.

Ключові слова: державне управління, економіка, держава, ринкова економіка, державний вплив, функції, регулювання, ринок, моделі, системи.

В статье рассмотрены основные теоретические положения формирования системы государственного управ-

ления экономикой. Рассмотрев разные теории управления, вывод такой: на современном этапе развития экономики можно говорить о том, что и государство и рынок являются двумя взаимосвязанными элементами, направленными на достижение цели – стабильного функционирования экономики.

Ключевые слова: государственное управление, экономика, государство, рыночная экономика, государственное влияние, функции, регулирование, рынок, модели, системы.

In the article were considered the basic theoretical formation principles of economic management system. Were

reviewed the various theories of management, can be concluded: that at the present stage of economic development we can say that both the state and the market are two interrelated elements aimed at achieving a common goal – sustainable functioning of the economy.

Keywords: *state administration, economics, government, market economy, state influence, function, regulation, market, models, system.*

Постановка проблеми. В ринковій економіці держава забезпечує благополуччя нації в цілому, охорону її інтересів, зміцнення економічного устрою в країні та за її межами. Цими та іншими критеріями й визначається мета державного управління, а також місце держави в ринковій економіці.

Якщо державне управління є об'єктивною необхідністю в умовах сучасної ринкової економіки, то для економіки перехідного періоду його роль дуже велика, бо тут мають місце й інші, нехарактерні для розвинутого ринку проблеми, рішення яких можливе тільки через існуюче державне втручання [1, с. 42–48]. Сюди слід віднести: формування ринкової інфраструктури при високій частці державного сектору економіки, роздержавлення та приватизацію, розвиток підприємництва та конкуренції, розвиток соціальної сфери та системи соціального захисту населення, залучення іноземних інвестицій та ін. Окрім того, з боку держави має бути потужна протидія негативним процесам, які властиві для перехідного періоду (таким як криміналізація суспільства, економіки).

Метою статті є розгляд основних теоретичних положень щодо формування системи державного управління економікою.

Виклад основного матеріалу. Вище перераховані аргументи обумовлюють необхідність державної взаємодії на економіку в умовах ринкових відносин, та особливо в перехідний до ринку період.

Масштаби державного впливу на економіку, глибина його проникнення в соціально-економічні процеси мають певні межі, що обумовлені, з одного боку, інтересами власників, а з іншого – можливостями самої держави. Виходячи з цього можна говорити про відносні межі ефективності тієї чи іншої міри (форми, інструменту, методу) його впливу. Так, державний сектор та державні доходи, які є економічною основою державного впливу на економіку, мають свої межі. Можливості зростання державного сектору обмежують інтереси приватної власності, збільшення прибутків держави пов'язано із соціальними межами оподаткування, які зачіпають інтереси майже всіх верств населення, а також з кон'юктурою самої економіки, погіршення якої суттєво скоротить й бюджетні прибутки. Збіг інтересів держави з інтересами власників дозволяє суттєво розширити межі державної взаємодії, та навпаки (якщо вони розходяться, ці межі звужуються).

Глибина проникнення державного впливу на економічні процеси, різноманітна комбінація форм та методів регулювання і є відмінними рисами багатьох моделей сучасної ринкової економіки [2, с. 12–13].

Сучасний світ характеризується наявністю економічних систем, що постійно розвиваються. В кожній з цих систем, включаючи Україну, еволюціонує і державне управління, при цьому практика випереджає теорію. Але саме це обґрунтування існуючих моделей, систем та механізмів державного управління в економічних теоріях та історії держав дає можливість аналізу та побудови дієвої системи ефективного державного управління. Необхідність розвитку системи державного регулювання потребує вивчення його еволюції.

Державний вплив на економіку країни має тривалу історію. В період раннього капіталізму в Європі існував централізований контроль над цінами, якістю товарів та послуг, відсотковими ставками та зовнішньою торгівлею.

Меркантилісти XVII ст. писали про те, що тільки детальне керівництво з боку влади може забезпечити порядок у господарській діяльності. Вони вбачали в державному керівництві засіб, що забезпечить соціальну справедливість, а діяльність з керування державними процесами визначалася як державне управління.

З переходом до капіталізму (кінець XVIII ст.) більшість заповідей меркантилістів втратили своє значення, їм на зміну прийшли нові ідеї економічного лібералізму. А.Сміт у своїх працях «Исследование о природе и причинах богатства народов» писав про принцип «невидимої руки» та засуджував державне втручання в економіку [3]. Однак на практиці такий принцип працював у доповненні з видимим керівництвом руки держави. Таке втручання називалося державним регулюванням.

Підхід основоположників класичної економіки Д. Рікардо, Д. Мілля, А. Маршала (XIX ст.) – послідовників А. Сміта, які обмежують втручання держави в господарську діяльність, – засновано на можливостях ринку до макроекономічного регулювання без участі держави. Причому всі кризові явища, наприклад зростання безробіття, обумовлені виключно зовнішніми чинниками (війни, засухи, повені, обвали на біржі та ін.), тому вони не можуть довгий час існувати в економіці та не потребують втручання з боку держави.

Такий підхід має своє історичне пояснення: до того часу головними в економіці стали ринок та свобода вибору. В економічному сенсі свобода передбачає дві основні складові: право приватної власності, що захищене законом, та самостійність прийняття рішень. Таким чином, у XVIII–XIX ст. економічна роль держави зводилася до охорони цих первинних прав.

З другої половини XIX ст. національне виробництво дістало небачених раніше масштабів. Кінець століття пов'язаний зі стрибком у науково-технічному розвитку та появою нових галузей, тобто поглибленням суспільного розподілу праці. Всі ці обставини породили потребу координації, в підтриманні пропорцій на макрорівні, в антициклічному регулюванні [4, с. 22–23].

XX століття було визначено закріпленням економічної присутності держави. В економіці цей період пов'язаний з американським економістом Дж.М. Кейнсом, який у своїй

роботи «Общая теория занятости, кредита и денег» (1936) довів необхідність державного втручання в економіку як можливість врівноважити сукупний попит та сукупну пропозицію та спосіб виходу економіки з глибокої кризи [5].

У ХХІ ст. існує трансформація основних функцій держави, у зв'язку з цим змінюється і роль макроекономічного державного регулювання економіки суб'єктів господарювання при здійсненні міжнародних економічних зв'язків та економічної політики в цілому. Відбувається уніфікація господарського законодавства країн – членів регіональних об'єднань, формується узгоджена промислова та інші політики, утворюються наднаціональні органи регулювання, тим самим ще більше підсилюється роль державного втручання [6, с. 129].

Однак, як відзначають інші дослідники, хоча ринок відіграє життєво важливу роль у процесі адаптації, надія тільки на нього як на головний регулятор економічних процесів, він усе ж таки перешкоджає досягненню важливих соціальних орієнтирів і гармонії [1, с. 42].

Державний вплив, таким чином, обумовлений появою нових економічних потреб, з якими ринок за своєю природою не може впоратися. Слід віднести:

- нездатність ринку забезпечити оптимальне функціонування економіки із суспільного погляду;
- тенденцію, що міститься в ньому, до згасання конкуренції (підсумком конкуренції є встановлення повної монополії) – головної рушійної механізми. Конкуренція безжальна до суб'єктів ринкової економіки, і перш за все до представників малого та середнього бізнесу. Тому вони постійно прагнуть поліпшити свої економічні позиції, намагаючись звільнитися від обмежувальних пут конкуренції. У цьому ж напрямі діють деякі закономірності науково-технічного прогресу, що вимагають використання великих кількостей реального капіталу, великих ринків, надійних джерел сировини. У міру послаблена конкуренція підриває незалежність споживача, і отже ринкова економіка втрачає свою здатність розподіляти ресурси відповідно до громадського та індивідуального попиту;
- нерівномірний розподіл грошових доходів;
- нездатність обліку всіх вигід і витрат, пов'язаних із виробництвом і споживанням певних товарів та послуг. Йдеться про такі товари, які здатні приносити вигоду не індивідуальним споживачам, а суспільству в цілому – народна освіта, наука і культура, розвиток автомагістралей і т.ін.;
- недосконалий механізм забезпечення зайнятості населення, підтримки рівня цін;
- повна байдужість ринкової системи до проблем мало-забезпечених і малозахисчених верств населення;
- нездатність забезпечення стратегічних напрямів розвитку в галузі науки, техніки, технології. Стимулюючи ефективне комерційне освоєння вже наявних наукових досягнень, ринкова система не в змозі забезпечити їхній розвиток;
- нездатність до глибоких структурних перетворень економіки;

– неможливість забезпечення раціональних підходів до природокористування, охорони навколишнього середовища [2, с. 9–12].

Деякі вчені вважають, що співвідношення державного втручання та ринкового саморегулювання має бути еквівалентним один одному. Так, В.К. Мамутов і А.А. Чувпило зазначають: «Недооценка роли государства опасна для общества, как и недооценка роли рыночного механизма». Інші ж зазначають превалювання ролі саморегулювання над втручанням у ринкові процеси. Я.М. Шевченко відзначає, що «...государственное регулирование должно быть подчинено цели ограничения методов государственного регулирования экономики, методам ее рыночного регулирования» [7, с. 353].

Теорія державного управління є одним із найбільш важливих і перспективних напрямів сучасної політичної думки і теорії державного впливу на розвиток господарської системи. Довгий час вона розвивалася у руслі загальної політологічної традиції і лише наприкінці ХІХ ст. стала самостійною наукою.

Про початок наукових досліджень державного управління можна говорити лише з виникненням у першій половині ХІХ ст. Правової школи (Staatslehre) у Німеччині, що поставила за мету вивчення саме держави. Наука управління державними процесами отримала назву політології. Поява політології як нової науки відноситься до 1880 року. З ініціативи вченого Дж. Барджесса у червні цього ж року на базі Колумбійського коледжу в США була створена Школа політичної науки: введено систему підготовки наукових кадрів із написанням і захистом дисертацій; починаючи з 1886 року почалася публікація журналу Political Science Quarterly. Шляхом Колумбійського університету пішли провідні навчальні заклади США, а потім і Західної Європи.

У цей період проблеми державного управління вивчалися ще в загальному комплексі політичних проблем поряд із питаннями політичної соціалізації, конфлікту і консенсусу, політичного прогнозування. Але вже в ХІХ ст. проблема підготовки професійних державних службовців була досить актуальною. Апарат державного управління ставав усе більш складним, галузі державного управління все більше спеціалізованими. Питання про те, як зробити державне управління більш ефективним, поступово стало одним із центральних у політичному житті та політичній теорії. В даний період діяльність з державного управління економікою отримала назву державного адміністрування, або адміністративно-державного управління.

У 1887 році професор В. Вільсон поклав початок теоретичній розробці питань державного управління у своїй праці «Вивчення адміністрування». Він підкреслив, що «наука адміністрування буде шукати шляхи поліпшення діяльності уряду, зробить його роботу менш трудомісткою, упорядкує організацію управління». Вільсон вважав, що зміна політичного керівництва не повинна впливати на діяльність незмінюваного адміністративного апарату. Таким чином, завданням державної адміністрації проголошувалося оперативне і

компетентне проведення в життя рішень будь-якої групи політичних лідерів – «обранців нації».

Вільсон розробив модель «адміністративної ефективності». Він запропонував використовувати в державному управлінні раціональні та дієві методи організації та управління в бізнесі, обґрунтував також необхідність високого професіоналізму в системі державного управління: підбору державних службовців за їх професійною компетентністю. Тим самим бюрократія мала перетворитися в інститут професійного управління з його принципами «ієрархії і розподілу функцій».

Ідеї В. Вільсона багато в чому розділяв американський політолог Френк Дж. Гуднау. Створена ними в кінці XIX – на початку XX ст. теоретична концепція моделі бюрократії, яка «працювала б» в рамках демократичного суспільства, дозволила політологам початку століття зв'язати ідеали демократії з діяльністю професійної цивільної служби.

Разом із тим Ф. Гуднау та В. Вільсон провели чітке розмежування між політиками та адміністраторами. На їхню думку, для того, щоб забезпечити розвиток демократії, політикам необхідно контролювати діяльність адміністраторів. Така субординація має бути визначена на індивідуальному і колективному рівнях. Тоді адміністратори ніколи не зможуть «втручатися» в політику: вони просто наслідуватимуть зазначені напрями, що задані для них політичними лідерами.

Під впливом ідей Ф. Гуднау і В. Вільсона провідне місце в теорії державного управління відразу ж посіли питання наукового управління чи менеджменту незалежно від політичної ідеології. Таким чином, можна говорити про те, що даний період ознаменувався поділом теорії державного управління і остаточною виділенням двох самостійних теорій: теорії політології та теорії державного управління.

Для реалізації нових методів державного управління в 1920-х роках у США було створено мережу «бюро муніципальних досліджень», які займалися розробкою правил і процедур державного адміністрування. Класичне дослідження М. Вебера «Господарство і суспільство» (1921) поклало початок сучасного вивчення адміністративно-державного управління. Розроблені ним принципи досить універсальні і можуть бути застосовані повсюди.

Деякі із запропонованих Вебером характеристик можна виявити в класичному Китаї. Державна адміністрація – як частина виконавчої влади в суспільстві – з'явилася в Західній Європі близько XVI ст., але досягла своєї повної могутності тільки в XX ст.

М. Вебер вважав ідеальним державне управління, побудоване на жорстких бюрократичних принципах: авторитарна влада керівника, який приймає рішення, видає розпорядження підлеглим і контролює їхнє виконання. Завдання службовців державної адміністрації при цьому полягає тільки в тому, щоб застосовувати управлінські принципи до конкретних ситуацій, для чого й розроблялися певні правила державного адміністрування. Вебер представляв професійних державних службовців як висококваліфікованих фахів-

ців духовної праці, професійно вишколених багаторічною підготовкою, що гарантує бездоганність. На його думку, без цього виникла б фатальна небезпека жадливої корупції та низького міщанства, що ставило б під загрозу суто технічну ефективність державного апарату [8, с. 665].

Ідеї М. Вебера, В. Вільсона, Ф. Гуднау справили значний вплив на розвиток теорії державного управління в західних країнах. З 1900 року вивчення теорії державного управління стає частиною навчальних програм у провідних університетах США і Західної Європи.

У 1948 році ООН винесла рекомендацію про необхідність викладання політичних наук у вищих навчальних закладах. З 1967 році ООН постійно проводить міжнародні наради експертів з проблем державної діяльності. В рамках Програми Розвитку ООН сьогодні здійснюється велика науково-дослідна робота з практичним застосуванням, а також проводяться порівняльні дослідження методів і досягнень різних країн у галузі державного управління:

- створена всесвітня система збору, поширення та обміну досвідом, інформацією в галузі адміністративно-державної діяльності;
- здійснюється підготовка довідників та посібників із рішенням основних питань державного управління;
- складені та реалізуються програми розвитку державного управління за окремими країнами;
- постійно розробляються заходи регіонального та міжрегіонального характеру;
- експерти регулярно дають оцінку та роблять огляд адміністративних можливостей з метою розвитку, розробляють моделі сучасних реформ у галузі державного управління, пропонують програми навчання та перепідготовки персоналу [9].

Важливе значення має також розробка категоріального апарату і методології теорії державного управління в матеріалах міжнародних нарад експертів ООН. Сьогодні можна говорити про те, що теорія державного управління отримала міжнародне визнання і офіційний статус самостійної наукової дисципліни.

Об'єктом теорії державного управління є державна діяльність. На 2-й нараді експертів ООН було дано визначення державній діяльності як «процесу досягнення національних цілей і завдань через державні організації» [9, с. 43]. При цьому підкреслювалося, що поняття державної діяльності може бути поширене на адміністративні служби виконавчих, законодавчих та судових органів.

Таким чином, можна виділити кілька блоків проблем, якими сьогодні займається теорія державного управління.

Перший блок – організація державного управління на різних рівнях: національному, регіональному та місцевому (розробка загальної теорії державних організацій, проблема централізації і децентралізації, функцій апарату державного управління на різних рівнях, координація державного управління як цілісної системи).

Другий блок – підготовка управлінських кадрів (оптимальна структура штатного складу чиновників державного

апарату, управління персоналом державних організацій, впливи до менталітету і стилю роботи професійних державних службовців, проблема лідерства, проблема боротьби з бюрократизмом).

Третій блок – техніка державного адміністрування (розробка теорії прийняття державних рішень, політичного прогнозування, методів державного управління в кризових і конфліктних ситуаціях, технології взаємин державної адміністрації та засобів масової інформації і т.ін.).

Далі кожний напрям державного управління виступає як предмет наукового вивчення та дослідження: державне управління в умовах ринкової економіки, державне управління соціальними процесами, екологією, фінансами і т.ін.

Висновки

У сучасних умовах державне регулювання економікою є складовою частиною відтворення. Воно вирішує різноманітні завдання: стимулювання економічного зростання, регулювання зайнятості, заохочення прогресивних зрушень у галузевій і регіональній структурі, підтримка експорту. Конкретні напрями, форми, масштаби державного впливу на економіку країни визначаються характером і гостротою економічних та соціальних проблем у тій чи іншій державі в конкретний період.

На сучасному етапі розвитку економіки можна говорити про те, що і держава і ринок є двома взаємопов'язаними елементами, спрямованими на досягнення єдиної мети – стабільного функціонування економіки. Окрім того, метою ринку є підвищення ефективності економіки, а метою держави – забезпечення умов та гарантій функціонування ринку й усунення його негативних наслідків. Аналітики Світового банку у своєму звіті засвідчили, що в ряді країн (Східна Азія) держава активно втручалася в роботу ринку і при цьому спостерігалось швидке зростання.

Останнім часом зарубіжні та вітчизняні вчені неодноразово відзначали факт надмірної ускладненості системи дер-

жавного регулювання. Аналіз господарського регулювання показує, що загальна система господарського регулювання базується на функціях трьох основних чинників: ринку, держави та підприємств. Звідси правомірно буде стверджувати, що взаємодія різноманітних секторів і типів господарств регулюється за допомогою державного, корпоративного та ринкового регулювання, а це, своєю чергою, створює комбінацію такого механізму, за допомогою якого досягається та чи інша ступінь узгодження різних економічних інтересів.

Список використаних джерел

1. Дибя М., Ягідка А., Дзюбенко Л. Теоретико-методологічні основи господарського регулювання в сучасній економічній системі [Текст] / М. Дибя та ін. – К.: Економіка України, 2005. – №3. – С. 42–48.
2. Державне регулювання економіки. Курс лекцій [Текст] / Під ред. Н.Б. Антонової. – Мінськ, 1998. – 235 с.
3. Сміт А. Дослідження про природу та причини багатства народів [Текст] / А. Сміт. – М.: Видавництво соціально-економічної літератури, 1962. – 684 с.
4. Тітова Н.Е. Історія економічних вчень [Текст] / Н. Тітова – М.: «Гуманітарний видавничий центр ВЛАДОС», 1997. – 320 с.
5. Кейнс Дж.М. Загальна теорія зайнятості, відсотка і грошей. Пер. з англ. [Текст] / М.Дж. Кейнс. – М.: Геліос АРВ, 1999. – 351 с.
6. Ринкова модифікація державного регулювання економіки в умовах глобалізації [Текст] / Воротін В. // Вісник Української академії державного управління при Президентові України, №1. – 2003. – С. 128–132.
7. Державне регулювання економічних відносин / С. Якубовський // Теорія та практика управління у трансформаційний період: Тези доповідей Всеукраїнської науково-практичної конференції (Донецьк 4–6 жовтня 2001 р.) [Текст]. – Донецьк: ІЕП НАН України, 2001, 400 с. – С. 352–356.
8. Вебер М. Політика як покликання та професія [Текст] // М. Вебер. – М.: Прогрес, 1990. – 809 с.
9. Державно-адміністративна діяльність у другому десятиріччі розвитку [Текст] // ООН. Нью-Йорк, 1971. – 120 с.

Д.С. МИЛЕНЬКИЙ,
аспірант, Науково-дослідний економічний інститут Мінекономрозвитку

Посилення енергетичної безпеки України шляхом підвищення ефективності використання паливно-енергетичних ресурсів

У статті розглядаються сутність та складові енергетичної безпеки України, визначено вплив підвищення ефективності використання паливно-енергетичних ресурсів економікою країни на посилення енергетичної та,

відповідно, економічної безпеки України. Автором надані пропозиції щодо впровадження заходів із посилення енергетичної безпеки та їх послідовності задля досягнення максимально корисного ефекту.

Ключові слова: енергетична безпека, економічна безпека, енергоефективність, енергоощадність, відновлювальні джерела енергії.

В статье рассматривается суть и составляющие энергетической безопасности Украины, определено влияние повышения эффективности использования топливно-энергетических ресурсов экономикой страны на усиление энергетической и, следовательно, экономической безопасности Украины. Автором даны предложения по внедрению мер по усилению энергетической безопасности и их очередности для достижения максимально полезного эффекта.

Ключевые слова: энергетическая безопасность, экономическая безопасность, энергоэффективность, энергосбережение, возобновляемые источники энергии.

The article deals with the essence of energy security of the country and its components. It covers the definition of the role of increasing efficient use of fuel and energy resources by the economy of the country as the way of strengthening energy security, and consequently, economic security of Ukraine. Author provides his suggestions concerning the required measures on increasing energy security and their sequence in order to achieve the best results.

Keywords: energy security, economic security, energy efficiency, energy saving, renewable sources of energy.

Постановка проблеми. Сучасний стан економіки України характеризується високим рівнем залежності від імпортованих енергоносіїв, які використовуються як важіль економічного і політичного впливу на Україну, високим рівнем енергоемності ВВП, наростаючим погіршенням технічного стану обладнання підприємств, що має ступінь зносу 65–70% і більше, і як наслідок, їх низькою конкурентоспроможністю, а також загальною неефективністю структури економіки країни. Дана сукупність факторів україн негативно позначається на енергетичній безпеці нашої держави. При цьому, ураховуючи кризові явища в економіці та дефіцит державного бюджету, одним з оптимальніших шляхів вирішення проблеми енергетичної залежності є підвищення ефективності використання паливно-енергетичних ресурсів економікою України. І хоча за останні десять років, згідно з Національною доповіддю з питань реалізації державної політики у сфері енергоефективності за 2009 рік [9], енергоемність ВВП України почала поступово знижуватися, дані темпи та обсяги інвестицій є недостатніми. Зміщення вектору посилення енергетичної безпеки в сторону проектів виробництва енергії з відновлювальних джерел (сонячні та вітрові електростанції) є, безумовно, позитивною тенденцією, однак ціна посилення енергетичної безпеки даним способом сьогодні є занадто високою для України. Як результат – недостатня увага приділяється питанню енергоощадності як пріоритетного напрямку посилення не тільки енергетичної, а й економічної безпеки країни, зниженню техногенного навантаження на довкілля.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Питання енергетичної безпеки та енергоефективності є досить актуальними питаннями сьогодення як в Україні, так і за її межами. Зважаючи на їхню важливість дані проблеми знайшли своє відображення в різноманітних прикладних дослідженнях. Серед вітчизняних вчених варто відмітити фундаментальні праці таких науковців, як О. Суходоля, М. Стрелков, М. Гнідий, М. Агеева, В. Жовтянський, Б. Стогній, О. Новосельцев, М. Каплін, Б. Костюковський, С. Шульженко, М. Біленко, Т. Нечаєва, С. Барбелюк, С. Голікова, В. Дідик, О. Матвійчук, Н. Соколовська, І.Ф. Бінько, В. Геець, Б. Піріашвілі, Б. Чіркін, В. Шлемко, А. Шевцов, А. Шидловський та інші.

Але разом із тим у науковій літературі недостатньо висвітленим є питання визначення пріоритетних напрямів та етапності державної політики щодо посилення енергетичної безпеки країни з урахуванням сучасних викликів. Враховуючи обмеженість інвестиційних ресурсів та інші об'єктивні фактори, державна політика має бути зваженою та максимально ефективною.

Метою статті є розкриття сутності енергетичної безпеки країни, доведення важливості підвищення ефективності використання паливно-енергетичних ресурсів економікою країни в якості першочергового і головного заходу щодо посилення енергетичної безпеки України.

Виклад основного матеріалу. Економічна безпека визначається як певний стан національної економіки, що забезпечує задоволення потреб особи, сім'ї, суспільства та держави в цілому і дозволяє зберігати стійкість до внутрішніх і зовнішніх загроз. Економічна безпека передбачає економічну незалежність, стабільність національної економіки і стійкість до дестабілізуючих факторів, а також здатність до саморозвитку, і прогресу. Притаманною особливістю економічної безпеки є її інтегральний характер, адже вона є результатом економічної політики держави за всіма її складовими.

Внутрішні складові економічної безпеки є такими [1]:

- сировинно-ресурсна безпека;
- енергетична безпека;
- продовольча безпека;
- фінансова безпека;
- воєнно-економічна безпека;
- технологічна безпека;
- соціальний аспект;
- демографічний аспект;
- екологічний аспект.

У межах даної статті мова йдеться саме про сировинно-ресурсну та енергетичну безпеку, оскільки в наш час саме дані її складові використовуються як важіль економічного і політичного впливу на нашу державу на міжнародному рівні.

І хоча Україна досить багата на поклади корисних копалин (руди, неметалічна сировина), країна має значний дефіцит власних покладів нафти та природного газу, і внаслідок цього значно залежить від їх імпорту. До того ж значна частина сировини, матеріалів та іншої енергоемної продукції експор-

тується і натомість імпортується наукомістка продукція. Дана ситуація негативно впливає на економіку нашої держави, оскільки призводить до значного вичерпання невідновлюваних природних ресурсів і великої залежності від імпортованих енергоносіїв (значна частина яких використовується для виробництва продукції, що експортується). Для України питання енергетичної безпеки є нині однією з головних умов її існування як самостійної держави. Закон України «Про основи національної безпеки» №964 VI від 19.06.2003 визначає загрози національній безпеці в економічній сфері як найбільш чисельну і небезпечну групу загроз.

Енергетичний баланс України за останні роки значною мірою не змінився, і в 2011 році структура постачання первинної енергії була такою (від загального обсягу постачання первинної енергії в обсязі 126 351 тис. т.н.е.): природний газ – 37,1%, вугілля й торф – 32,8%, сира нафта й нафтопродукти – 9,7%, атомна енергія – 18,7%, інші види палива та енергії – 1,7%. Таким чином, головним джерелом енергозабезпечення держави є природний газ. У країнах Європи це доволі унікальне явище притаманне тільки Україні, адже в європейських державах частка природного газу в енергетичному балансі – у межах 20–25%, натомість, переважає споживання нафти і нафтопродуктів – 39–42% всіх енергоресурсів [2]. При цьому 45,8% обсягу постачання первинної енергії України відбувається за рахунок імпорту паливно-енергетичних ресурсів (ПЕР). Незважаючи на те що у 2010 році порівняно з 2005 роком обсяги імпорту ПЕР скоротилися на 28%, частка імпортованих енергоносіїв залишається дуже великою [3].

Важливим є також чинник дороговизни паливно-енергетичних ресурсів, ціни на які продовжують і далі зростати, та складнощі в прогнозуванні їх вартості. Так, базова вартість природного газу, що імпортувалася з Російської Федерації, в 2011 році становила \$450 за тис. куб. м, що є найвищою у світі. Одним зі способів вирішення проблеми високої залежності від природного газу, що імпортується з Російської Федерації, може бути диверсифікація джерел поставок, однак, згідно з прогнозами розміщення постачальників газу до

Європи в 2025 році основними постачальниками будуть Російська Федерація та країни Близького Сходу (рис. 1).

Виробництво енергії з відновлювальних джерел за даного рівня розвитку техніки та технології в більшості випадків є дорожчим, ніж виробництво енергії з викопного та ядерного палива. Енергія з відновлювальних джерел є дорожчою, оскільки вартість атомної енергії та енергії, виробленої з використанням викопних видів палива (вугілля, нафта, природний газ та ін.), не включає вартості ліквідації негативного впливу на навколишнє природне середовище. Більше того, згідно з нещодавно опублікованими результатами досліджень американських науковців Somnath Baidya Roy та Justin J. Traiteur [10] навіть виробництво так званої зеленої енергії може мати негативний вплив на місцеву екосистему. Наприклад, вітряні електростанції можуть змінювати середньодобову температуру навколишнього середовища до 1,5 °C і є джерелом шуму. Безумовно, за відновлювальними джерелами енергії майбутнє енергопостачання і їхня частка в енергетичному балансі України має збільшуватися, однак тільки незначна частина проектів із виробництва енергії з відновлювальних джерел є самоокупними без застосування державних механізмів стимулювання і підвищення їх рентабельності (зелений тариф, податкові пільги тощо).

У той же час енергоемність економіки України є однією з найвищих у світі і згідно з розрахунками, в 2009 році енергоемність валового внутрішнього продукту (ЕВВП) України становила 0,43 т.н.е./\$1000. 2005 ПКС, що значно вище ЕВВП Російської Федерації і Білорусі та приблизно втричі вище значень цього показника у країнах Європейського Союзу.

Шляхом подолання зазначених проблем, окрім іншого, є зменшення обсягів споживання енергії шляхом більш ефективного її використання. Жодна диверсифікація за використовуваними видами енергоносіїв і джерел їх надходження не буде в змозі забезпечити необхідний рівень енергетичної безпеки і зниження техногенного навантаження на довкілля без енергоощадності, а тому максимально ефективно і раціональне використання природних ресурсів є однією з важливих передумов подальшого розвитку української економіки.

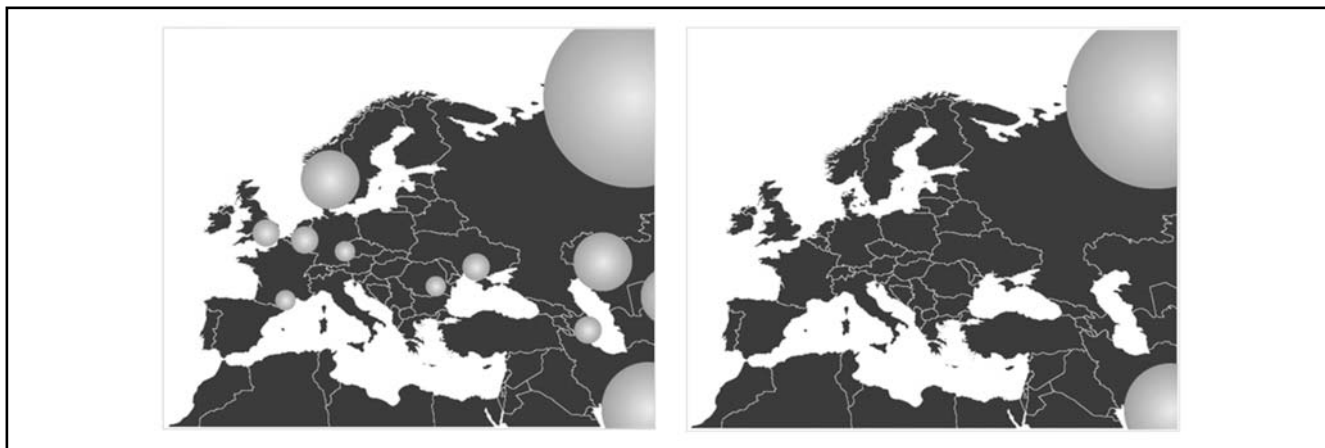


Рисунок 1. Розміщення постачальників газу до Європи в 1999 і в 2025 роках (прогноз)

Джерело: Державне агентство з інвестицій та управління національними проектами України [4].

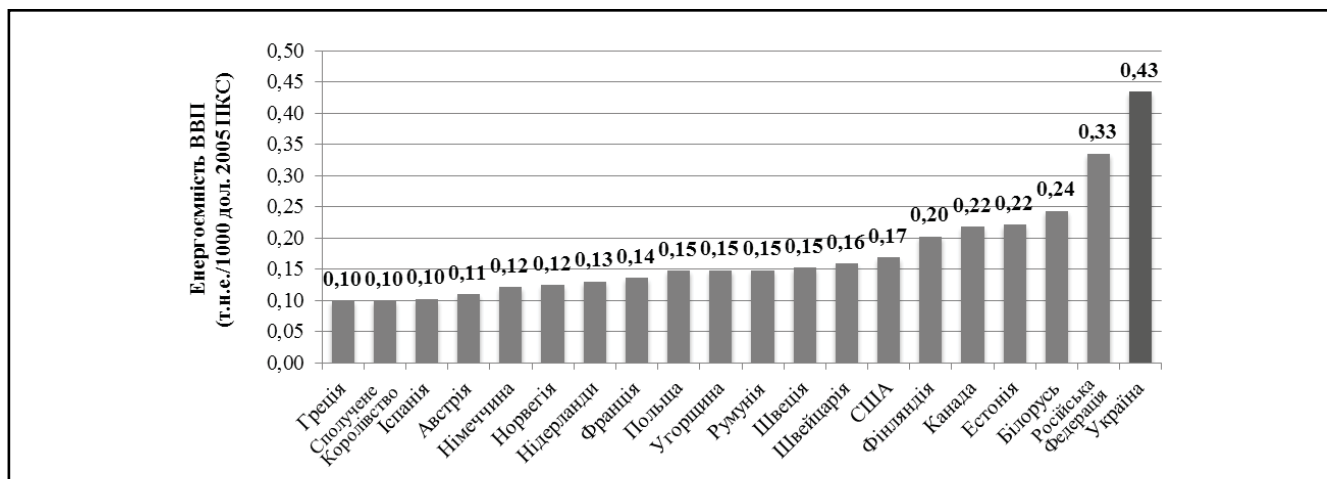


Рисунок 2. Енергоємність ВВП країн світу, 2009 рік

Джерело: розраховано і складено автором за даними [5, 12].

Підвищення ефективності використання ПЕР секторами економіки країни належить до групи превентивних заходів посилення енергетичної безпеки (формування менш вразливої до енергетичних потрясінь економіки), однак переваги їх реалізації позитивно вплинуть також і на конкурентоспроможність економіки України.

Потенціал підвищення енергоефективності економіки має дві основні складові – структурну та технічну (технологічну). Структурна складова означає зміну споживання палива та енергії за зміни макроекономічних пропорцій в економіці і зменшення питомої ваги енергоємних видів економічної діяльності. Технічна складова енергоощадності означає підвищення енергоефективності за рахунок впровадження новітніх енергоефективних технологій (обладнання) та енергозберігаючих заходів. Структурний та технологічний потен-

ціал енергоощадності, окрім іншого, залежать від внутрішньогалузевих та міжгалузевих зрушень в економіці.

Потенційні обсяги підвищення ефективності використання енергії Україною, за різними оцінками, складають від 10 до 48 відсотків від сучасного рівня [1, 6], що означає зниження рівня енергоємності ВВП до рівня середньосвітового показника. Згідно з чинною Енергетичною стратегією України на період до 2030 року, схваленою розпорядженням Кабінету Міністрів України від 15 березня 2006 року №145-р, передбачається скорочення споживання паливно-енергетичних ресурсів в 2030 році за базовим сценарієм на 318,36 млн. т.у.п. відносно рівня 2005 року, в тому числі за рахунок [10]:

- галузевого технічного фактора – 175,93 млн. т.у.п. (55%);
- міжгалузевого технічного фактора – 22,13 млн. т.у.п. (7%);

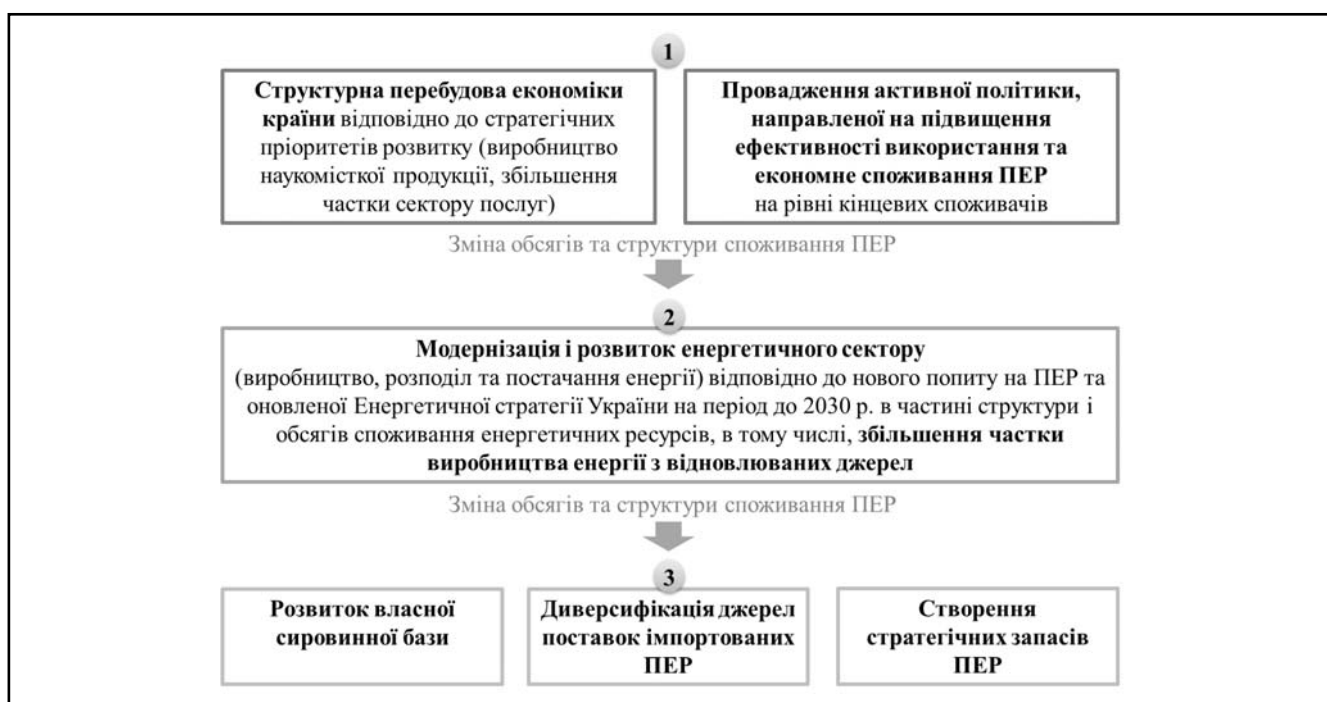


Рисунок 3. План дій з посилення енергетичної безпеки України

Джерело: складено автором.

- галузевого структурного фактора – 61,65 млн. т у.п. (20%);
- міжгалузевого структурного фактора – 58,65 млн. т у.п. (18%).

Посилення енергетичної безпеки України може здійснюватися таким чином (рис. 3):

Згідно із запропонованою схемою першочерговим завданням має бути визначення стратегічних пріоритетів розвитку країни та структурна перебудова економіки (структурна складова) зі зменшення частки енергомістких галузей економіки (рис. 3), а саме перехід з індустріальної до постіндустріальної моделі економіки, яка характеризується значною часткою сфери послуг, високим рівнем розвитку науки і техніки та виробництвом наукомісткої продукції. Такі структурні зміни є необхідними, оскільки є фундаментом ефективного функціонування економіки. Це означає, що держава має зосереджувати свої зусилля на створенні сприятливих умов для розвитку підприємств в стратегічно важливих для країни галузях. Такий підхід має застосовуватися і в політиці стимулювання енергоощадності. В той же час стратегія розвитку країни має бути закріплена в офіційному документі, і на її основі має розроблятися вже енергетична стратегія. В Україні, на жаль, такий документ, як стратегія розвитку країни, відсутній. За відсутності загальної стратегії розвитку країни складно прогнозувати споживання енергії в середньостроковій та довгостроковій перспективі, і як результат, знижується вірогідність досягнення необхідного рівня макроекономічних та галузевих показників. Одночасно зі структурною перебудовою економіки країни і як її складова має проводитись активна політика, направленої на підвищення ефективності використання та економне споживання ПЕР (енергоощадність) на рівні кінцевих споживачів. Важливою складовою такої політики має бути обов'язковий облік енергоресурсів і води – близько 19% собівартості послуг водопостачання становлять витрати на електроенергію, при цьому середній рівень втрат води в мережах сягає 40% [11]. Крім цього, має приділятися увага заходам із впровадження систем децентралізованого енергопостачання (там, де це доцільно), в тому числі систем із використанням енергії з відновлюваних джерел (наприклад, теплові насоси, сонячні колектори, котли на біопаливі та ін.) і рекуперації енергії, термомодернізації будівель, заміни приладів і обладнання на більш енергоефективні, впровадженню заходів з енергоменеджменту. Результатом такої політики має стати суттєве зниження обсягів та зміна структури споживання паливно-енергетичних ресурсів в Україні. На наступному етапі (етап 2) виходячи з нового попиту на енергоресурси та враховуючи оновлену Енергетичну стратегію України на період до 2030 року повинен модернізуватись весь паливно-енергетичний комплекс – оновлення обладнання існуючих і введення в експлуатацію нових потужностей, у тому числі і з виробництва енергії з відновлюваних джерел, виведення з експлуатації старого обладнання, модернізація розподільчих мереж. Завдяки цьому отримаємо ще більше скорочення споживання ПЕР і змінену структуру споживання ПЕР, в якій

частка імпортованих енергоносіїв може бути значно меншою за рахунок використання власного викопного палива (навіть за нинішніх обсягів видобутку) і виробництва енергії з відновлюваних джерел. Подальше посилення енергетичної безпеки може бути досягнуто шляхом збільшення видобутку викопних видів палива на власній території, диверсифікації джерел поставок імпортованих енергоносіїв, створення стратегічних резервів нафти і газу, розвідки і бурінню родовищ нафти стратегічного призначення (етап 3).

Звичайно, різні складові посилення енергетичної безпеки можуть реалізовуватися одночасно і запропонована схема є досить умовною. Однак саме така послідовність дій «згори вниз» може забезпечити ефективне використання наявних інвестиційних ресурсів та водночас створити більш конкурентоспроможну і менш уразливу до різного роду потрясінь економіку. Створення необхідних умов для успішної реалізації поставлених цілей передбачає створення відповідної правової бази та приведення її у відповідність до підписаних Україною міжнародних угод, у тому числі і Договір до Енергетичної хартії, дотримання принципу верховенства права в країні, а також проведення прозорого державного регулювання. На всіх етапах повинно проводитись необхідне інформаційне забезпечення усіх учасників процесу, популяризація концепції енергоощадності та сталого розвитку серед кінцевих споживачів ПЕР.

У запропонованому плані дій щодо посилення енергетичної безпеки України провідне місце відводиться саме енергоощадності. Підвищення енергоефективності економіки країни, виробництва енергії з відновлюваних джерел та розвиток власної сировинної бази невідновлюваних ПЕР зменшує залежність країни від імпортованих енергоносіїв та підвищують стійкість до зовнішніх дестабілізуючих факторів, однак серед перелічених заходів енергоощадність є більш ефективним напрямом капіталовкладень, та крім цього, зменшує негативний вплив на навколишнє природне середовище. Як свідчить світовий досвід, вкладання коштів в енергоощадні заходи є в 2,5–3 рази ефективнішим, ніж будівництво нових потужностей [13]. При цьому середній термін окупності проектів з енергоощадності становить п'ять років, а коефіцієнт окупності інвестицій становить 20% [14] – наведений показник є середнім значенням, усе залежить від конкретного проекту (наприклад, організаційні заходи можуть мати термін окупності і до 1 року, а деякі заходи, що передбачають капітальні інвестиції можуть мати термін окупності більше 10 років). У той же час проекти з виробництва енергії з відновлюваних джерел, навіть за умови державного стимулювання – при цьому для оцінки вартості таких проектів на макrorівні, необхідно враховувати також і витрати інших суб'єктів, за чий рахунок відбувається таке стимулювання виробництва енергії з відновлюваних джерел. Збільшення частки відновлюваних джерел, своєю чергою, дозволяє знизити залежність від викопних видів палива, а відповідно й зменшити його імпорт, однак електрична енергія, що виробляється з використанням

відновлюваних джерел енергії, постачається виробниками на оптовий ринок електричної енергії України (далі ОРЕ) за зеленим тарифом. Середня ціна продажу електроенергії в ОРЕ виробниками в 2012 році становила 424,82 грн./МВт*год, у тому числі [15]:

ДП «НАЕК «Енергоатом» – 212,44 грн./МВт*год.

ГК ТЕС – 550,32 грн./МВт*год.

ГЕС, крім ГЕС, що працюють за «зеленим тарифом» – 195,12 грн./МВт*год.

Виробники, що працюють за «зеленим тарифом», – 1802,11 грн./МВт*год.

У тому числі: ГЕС – 841,80 грн./МВт*год.

ВЕС – 1227,70 грн./МВт*год.

СЕС – 5050,88 грн./МВт*год.

Виробники е/е з біомаси – 1344,60 грн./МВт*год.

ТЕЦ та інші – 1040,20 грн./МВт*год.

І хоча частка відпущеної виробниками електричної енергії з відновлюваних джерел в ОРЕ у 2012 році становила 0,3% від всієї електроенергії, відпущеної в ОРЕ (або 52 669 МВт*год), її збільшення призведе до зростання середньої ціни купівлі електроенергії з ОРЕ постачальниками, а в кінцевому результаті і до зростання тарифу на електроенергію для кінцевих споживачів. При цьому суттєвого зниження споживання імпортованого природного газу не відбудеться, оскільки з 46 841 тис. т н.е. природного газу, що був спожитий на території України в 2011 році (з них імпорт становив 36 179 тис. т н.е.), електростанції спожили тільки 419 тис. т н.е. Основне споживання припало на теплоелектроцентралі (ТЕЦ) – 6440 тис. т н.е. (виробництво теплової енергії становить 74% усієї відпущеної енергії), теплоцентралі – 9224 тис. т н.е., а також кінцеве споживання промисловістю, транспортом, іншими секторами економіки та неенергетичне використання – 29 188 тис. т н.е. [16].

Перспективним шляхом посилення енергетичної безпеки економіки України і зниження її залежності від імпортованих ПЕР вважається видобуток сланцевого газу – висококалорійного газового палива, що за своїм складом близьке до природного газу. Технологія його видобутку передбачає використання спеціальних хімічних речовин, значних обсягів води та піску: для видобутку 1 тонни сланцевого газу (тепловий еквівалент 1400 куб. м природного газу) в пласт необхідно закачати близько 2 т води та 1 т піску [18]. Процес видобутку негативно впливає на навколишнє природне середовище, потребує значних незаселених площ, сильно зношує наявну транспортну інфраструктуру на маршрутах курсування вантажного транспорту, потребує створення величезних кар'єрів з видобутку піску. Вартість сланцевого газу для кінцевих споживачів в Україні напевно буде схожою з польським сланцевим газом – прогнозна вартість якого становить \$200–321 за тис. куб. м [19]. За ціновим параметром сланцевий українського видобутку газ може конкурувати з російським природним газом, враховуючи значні запаси сланцевого газу на території України, однак процес

його видобутку супроводжується негативним впливом на довкілля, і реальна вартість такого газу може бути значно вищою (з урахуванням нанесеної довкіл्लю шкоди та вартості ліквідації такої шкоди, що не включається в ринкову ціну газу). Доцільність його видобутку важко оцінити.

Щодо перспектив диверсифікації джерел поставок імпортованих ПЕР, а саме – природного газу, то альтернативним джерелом може бути скраплений газ, що постачається морем і регазифікується на LNG-терміналі. Будівництво LNG-терміналу є одним із пріоритетних національних проєктів, ініційований рішенням Президента України від 25 серпня 2010 року. Згаданий проєкт потужністю у 10 млрд. куб. м на рік, вимагає значних інвестицій, що оцінюються у 846 млн. євро. Однак станом на 12 березня 2013 року уряду України поки що не вдалося отримати кредит на фінансування його будівництва у розмірі 221,9 млн. євро, не отримана також і згода Туреччини на прохід судів із зрідженим газом через пролив Босфор. Вартість газу, що планується імпортувати морем і регазифікувати, буде доволі високою, – наприклад, вартість катарського зрідженого газу, виходячи з поточної ціни на спотовому ринку, становитиме близько \$370–380 за тис. куб. м. Таким чином, будівництво LNG-терміналу не в змозі істотним чином зменшити залежність України від російського природного газу та знизити витрати на придбання імпортованого палива [17].

З огляду на вищезазначені шляхи посилення енергетичної безпеки можна стверджувати, що підвищення енергоефективності української економіки та енергоощадність є найперспективнішим напрямком як в коротко-, так і в довгостроковій перспективі.

Підвищення ефективності використання енергії може бути досягнуто завдяки реалізації програм з енергоефективності, в тому числі завдяки модернізації генерації і енергетичної інфраструктури (розподільчих мереж), промисловості, транспортно-го сектору, термомодернізації будівель житлового сектору. Одночасно мають реалізовуватися місцеві програми розвитку енергетичної сфери з використанням місцевих паливно-енергетичних ресурсів, особливо, з відновлюваних джерел енергії. Таким чином, за рахунок енергоощадного споживання та заміщення імпортованих енергоносіїв на викопне паливо власного видобутку та енергію з відновлюваних джерел, Україна в змозі стати енергонезалежною державою, створивши збалансовану і самодостатню енергетичну систему.

Порівняння прогнозованого необхідного обсягу залучення інвестицій та реальних обсягів інвестування в підвищення енергоефективності показує, що даному напрямку, як одного з визначальних факторів енергетичної стратегії України, від рівня якого залежить ефективне функціонування національної економіки [7, с. 82], не приділяється належної уваги. Згідно з розрахунками, наведеними в чинній Енергетичній стратегії України, необхідний обсяг капіталовкладень на реалізацію галузевих і міжгалузевих заходів з енергоощадності у період з 2006 по 2030 рік в 2005 році був оцінений у

таких розмірах (проти 2005 року): 2010 рік – 30,6 млрд. грн.; 2015 рік – 53,7 млрд. грн.; 2020 рік – 69,0 млрд. грн.; 2030 рік – 102,3 млрд. грн. [7]. Таким чином у середньому щорічний обсяг інвестицій з 2006 по 2030 рік має становити 4,24 млрд. грн., що становить всього 2,8% від обсягу сукупних інвестицій в 2009 році у фактичних цінах, або 0,47% від обсягу ВВП 2009 року у фактичних цінах. Саме стільки, за прогнозами, потрібно інвестувати в економіку України для підвищення рівня її енергоефективності до середньосвітового рівня – знизивши значення показника енергоемності ВВП удвічі до 0,24 кг у.п./грн. За іншими розрахунками, для досягнення середньосвітового рівня енергоемності ВВП у розмірі (0,20 кг н.е./ \$ у 2050 році) Україні необхідно щороку залучати інвестиції в модернізацію обладнання в обсязі не менше \$5–6 млрд. на рік [8, с. 36]. Реальні ж обсяги капіталовкладень є нижчими і за період з 2006 по 2009 рік сукупно становили 20,43 млрд. грн.: 2006 рік – 3079,0 млн. грн., 2007 рік – 5205,4 млн. грн., 2008 рік – 7074,4 млн. грн., 2009 рік – 5071,7 млн. грн. [8, 9].

Висновки

Сучасний енергетичний баланс України характеризується високими абсолютними та відносними значеннями споживання енергоносіїв, значною залежністю від імпортованих паливно-енергетичних ресурсів, частка яких становить близько 45,8%, та низькою диверсифікацією джерел їх поставок. Зазначені вище обставини обумовлюють необхідність реалізації різного роду превентивних та ліквідаційних заходів посилення енергетичної безпеки України.

Серед можливих напрямів посилення енергетичної безпеки України – збільшення частки виробництва енергії з відновлюваних джерел, збільшення видобутку вуглеводнів на власній території, диверсифікація джерел поставок імпортованих ПЕР, енергоощадність. Згідно з енергетичним балансом за 2011 рік 46,5% електроенергії було вироблено на АЕС, 43,7% – на ТЕС (основним паливом є вугілля й торф), відновлювані джерела енергії склали менше 6% (у тому числі ГЕС, ГАЕС, ВЕС і СЕС). Електроенергія, що виробляється на ВЕС та СЕС, є доволі дорогою, і збільшення її частки може призвести до зростання цін на електроенергію на внутрішньому ринку. Природний газ, значна частка якого імпортується, споживається підприємствами енергетичного сектору – теплоелектроцентралями та теплоцентралями (для забезпечення гарячого водопостачання і опалення), а також безпосередньо кінцевими споживачами. Знизити залежність від російського природного газу можна шляхом його поставок з інших країн, переважно морем і з використанням LNG-терміналу для розрідження газу, збільшивши власний видобуток природного газу, або замістити його іншим видом палива. Однак власні запаси природного газу незначні і залягає він переважно на великій глибині. Вартість імпортованого морем зрідженого газу не буде сильно відрізнятися від закупівельної ціни природного газу, що імпортується трубопроводами з Російської Федерації, і об-

сяги альтернативних поставок не в змозі повністю покрити потребу в імпортованому газі, а видобуток сланцевого газу, який хоча і може конкурувати з російським природним газом по ціні і Україна має значні його поклади, супроводжується значним негативним впливом на навколишнє середовище. Енергоощадність, своєю чергою, дозволяє знизити споживання ПЕР, у тому числі і імпортованих, тим самим знижуючи витрати суб'єктів економіки на енергію, що позитивно впливає на конкурентоспроможність української продукції. При цьому середній термін окупності проектів з підвищення енергоефективності становить п'ять років. Таким чином, можна стверджувати що енергоощадність є найбільш перспективним та економічно доцільним шляхом підвищення енергетичної безпеки України.

Реалізація державної політики посилення енергетичної безпеки може складатися з декількох послідовних етапів, починаючи з розроблення загальної економічної стратегії розвитку країни і структурної перебудови економіки для переходу з індустріальної до постіндустріальної моделі (із зменшенням частки енергоемних галузей). Наступним етапом може бути зосередження зусиль на підвищення ефективності використання енергії, використовуючи підхід «згори вниз», починаючи з кінцевих споживачів і закінчуючи підприємствами паливно-енергетичного комплексу, одночасно збільшуючи частку виробництва енергії з відновлюваних джерел (відповідно до стратегії економічного розвитку країни і енергетичної стратегії). Підвищивши енергоефективність, і тим самим знизивши споживання ПЕР, наступним етапом може стати розвиток власної сировинної бази та диверсифікація джерел поставок імпортованих ПЕР.

Обсяги капіталовкладень у заходи з підвищення енергоефективності економіки України в останні декілька років є недостатніми для досягнення в 2030 році середньосвітового рівня енергоемності ВВП, а тому необхідним є проведення більш активної державної політики з енергоощадності та збільшення обсягів фінансування заходів та державних програм з енергоефективності. За умови дефіциту фінансових ресурсів на реалізацію державних програм, що мають на меті посилення енергетичної безпеки України, необхідним є зосередження зусиль на першочергових заходах, що матимуть позитивний вплив не тільки на енергетичну, а й на економічну безпеку, як в короткостроковому періоді, так і в середньо- та довгостроковому. Такими заходами в Україні є саме підвищення ефективності споживання паливно-енергетичних ресурсів, особливо на рівні кінцевих споживачів.

Враховуючи поточну політико-економічну ситуацію України та загальносвітові тенденції, саме енергоощадність і підвищення енергоефективності як її базова передумова мають найбільший серед інших заходів потенціал для посилення енергетичної незалежності країни, оскільки одночасно також забезпечать підвищення міжнародної конкурентоспроможності країни та зниження техногенного навантаження на довкілля.

Список використаних джерел

1. Економічна безпека України: сутність і напрямки забезпечення / В.Т. Шлемко, І.Ф. Бінько: Монографія. – К.: НІСД, 1997. – 144 с.
2. Всеукраїнська громадська організація «Національна газова спілка України». Офіційна інтернет-сторінка [Електрон. ресурс]. Режим доступу до інтернет-сторінки: http://www.gasunion.org.ua/publish/statya_diyak_4.htm
3. Експрес–Випуск. Енергетичний баланс України за 2010 рік [Електрон. ресурс] / Державний комітет статистики України – Європейсько–українське енергетичне агентство. Офіційна інтернет-сторінка. – Режим доступу до публікації: <http://euea-energyagency.org/userfiles/file/Energy%20Balance%20of%20Ukraine%202010.pdf>
4. Енергія природи – будівництво комплексу вітрових, сонячних та малих гідроелектростанцій, виробництво твердого альтернативного палива [Електрон. ресурс]: презентація, Національні проекти / Робоча група «Національні проекти» комітету з економічних реформ Державного агентства з інвестицій та управління національними проектами України. Режим доступу до презентації: http://www.ukr-project.gov.ua/sites/default/files/pdf/enerry_prirody_O2_print.pdf
5. Key World Energy Statistics. – OECD / International Energy Agency. – Paris, 2011.
6. Енергозбереження як фактор підвищення конкурентоспроможності господарювання та національної економіки [Електрон. ресурс]: стаття/ Аналітичний Центр Академія. – 2012 р. – Режим доступу до статті: <http://www.academia.org.ua/?p=330>.
7. Енергетична стратегія України на період до 2030 року: за станом на 01 вер. 2012 р. [Електрон. ресурс] / Кабінет Міністрів України. – Режим доступу до документу: <http://mpe.kmu.gov.ua/fuel/control/uk/doccatalog/list?currDir=50358>
8. Енергоефективність як ресурс інноваційного розвитку: Національна доповідь про стан та перспективи реалізації державної політики енергоефективності у 2008 році / С.Ф. Єрмілов, В.М. Гець, Ю.П. Яценко, В.В. Григоровський, В.Е. Ліп та ін. – К., НАЕР, 2009. – 93 с.
9. Переосмислення ступеня відповідальності перед майбутнім: Національна доповідь з питань реалізації державної політики у сфері енергоефективності за 2009 рік / М. Пашкевич, В. Григоровський, В. Гавриленко, Л. Гальперіна, Д. Гулевець [та ін.] – К., НАЕР–НАУ, 2010. – 254 с.
10. SomnathBaidyaRoyandJustin J. Traiteur.Impactsofwindfarmson–surfaceairtemperatures [Електрон. ресурс]. – PNAS. – 2010. – 107 (42) 17899–17904, 04.10.2010. – Режим доступу: <http://www.pnas.org/content/107/42/17899.full?sid=62a0c793–2414–4f96–9c6e–4dbfc6dcc7c1>
11. Аналітичні матеріали з питань тарифної політики [Електрон. ресурс]. / Асоціація міст України. Офіційна інтернет-сторінка. – 2012. – Режим доступу: http://www.auc.org.ua/sites/default/files/Додаток_до%20Р_шення_5.doc
12. Статистичний щорічник України за 2010 рік. / Державна служба статистики України // За ред. О.Г. Осауленка. – К.: Видавництво ТОВ «Август Трейд», 2011. – 559 с.
13. Долінський А.А. Енергозбереження та екологічні проблеми енергетики / Вісник НАН України, 2006, № 2. – С. 24.
14. EricMartinotandOmarMcDoom. PromotingEnergyEfficiencyandRenewableEnergy: GEF ClimateChangeProjectsandImpacts. – Global Environment Facility, The World Bank. – Washington, DC, 2000. – Р. 4.
15. Аналіз цін, щосклалися в ОРЕ з 21 по 31 грудня 2012 року. Офіційна інтернет-сторінка ДП «Енергоринок» [Електрон. ресурс]. Режим доступу до інтернет-сторінки:<http://www.er.gov.ua/doc.php?f=2727>
16. Енергетичний Баланс України за 2011 рік. – Офіційна інтернет-сторінка Держкомстату [Електрон. ресурс]. Режим доступу до інтернет-сторінки: http://ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2012/energ/en_bal/Bal_2011_u.zip
17. Газ из LNG–терминала обойдется Украине немного дешевле газпромовского – Ё/ – Офіційна інтернет-сторінка журналу «Кореспондент» [Електрон. ресурс]. Режим доступу до інтернет-сторінки: <http://korrespondent.net/business/economics/1531536-gaz–iz–lng–terminala–obojdetsya–ukraine–nemnogo–deshevle–gaz–promovskogo>
18. Борис Ильенко: Сланцевый газ приходит в Украину? И не только об этом – Институт газа Национальной академии наук Украины. – Інтернет-сторінка «ResearchClub» [Електрон. ресурс]. Режим доступу до інтернет-сторінки: <http://www.researchclub.com.ua/jornal/155>
19. Богдан Соколовский. Сланцевый газ: «за» или «против»? – Офіційна інтернет-сторінка газети «Дзеркало тижня. Україна». [Електрон. ресурс]. Режим доступу до інтернет-сторінки: <http://gazeta.zn.ua/internal/slancevyj–gaz–za–ili–protiv.html>

Поняття «кластери» і «кластеризація» та їхня роль у підвищенні конкурентоспроможності національної економіки

Розглянуто і розвинуто на основі узагальнення літературних джерел та виділення сутнісних ознак визначення поняття «кластери» і «кластеризація». Наведено переваги кластерів та визначено їхню роль у підвищенні конкурентоспроможності національної економіки країни.

Ключові слова: кластери, кластеризація, глобалізація, конкурентоспроможність національної економіки країни.

Рассмотрено и развито на основе обобщения литературных источников и выделения существенных признаков определение понятия «кластеры» и «кластеризация». Приведены преимущества и определена их роль в повышении конкурентоспособности национальной экономики страны.

Ключевые слова: кластеры, кластеризация, глобализация, конкурентоспособность национальной экономики.

It is considered and developed to basis of generalization of literary sources and extraction of essence features of determination of concept «clusters» and «clusterization». Advantages over of clusters are brought and their role is certain in the increase of competitiveness of national economy of country.

Keywords: clusters, clusterization, globalization, competitiveness of national economy of country.

Постановка проблеми. Розвиток світового господарства характеризується посиленням глобалізаційних процесів у різних країнах та економічному просторі загалом. Це дозволяє підвищити рівень конкуренції, пожвавити економічні процеси країни, сприяти вільному розміщенню факторів виробництва у різних країнах тощо. Проте з глобалізацією пов'язана також низка негативних явищ: інформаційні асиметрії, фінансово-економічні спади, макроекономічна нестабільність, загострення криміногенної ситуації тощо. Для їх подолання у межах світового економічного простору характерна зміна форм господарювання, яка проявляється у створенні нових виробничо-господарських об'єднань та форм діяльності, серед яких виділяють кластери.

На сьогодні на території України кластерна модель розвитку національної економіки не набула значного поширення. Як виняток слід привести Хмельницьку область, на території якої з 1998 року створені та активно функціонують кластери (будівельний, швейний, агропромисловий). Доволі результативними є також деревообробний кластер на Рів-

ненщині «Полісся Рокнівщини», туристичний кластер «Сузір'я», що знаходиться на Івано-Франківщині, та транспортно-туристичний кластер «Південні ворота України» (Хмельницька область). Подібні інтеграційні утворення (які можна віднести до кластерів) присутні в Одеській, Вінницькій, Тернопільській областях, м. Севастополь тощо.

Суперечливість природи та сутнісних характеристик кластерів, обмежене використання у вітчизняній практиці зумовлює необхідність ретельнішого дослідження поняття «кластери», з якими пов'язане виникнення явища «кластеризації» та визначення їхнього місця у процесах розвитку національної економіки країни.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Уперше на кластер як особливе явище в економіці країни, яке полягає у локалізації об'єктів у певних видах економічної діяльності на чітко визначеній території увагу звернув А. Маршалл. Проте основоположником кластерної моделі розвитку економіки вважається М. Портер. Згідно з його поглядами кластер – це зосередження в географічному регіоні взаємозалежних підприємств та установ у межах окремої області [1]. Автор вказує також на те, що до кластерів можуть входити органи влади, університети та інші освітні установи, торговельні асоціації тощо. За визначенням С. Соколенко, кластер – це «добровільне об'єднання фірм у певній сфері підприємництва, пов'язаних між собою технологічно і, як правило, за ознакою географічної близькості» [2]. Г.Р. Хасаєв, Ю.В. Міхеев дотримуються думки про те, що кластери – це географічно локалізована сукупність виробничо-активних суб'єктів економічної діяльності з мотивованими та стійкими коопераційними відносинами [3]. Ю.В. Ковальова у спробах узагальнити множину трактувань досліджуваного поняття наводить визначення кластера як локалізованої територіально-виробничої форми інтеграції взаємодіючих суб'єктів господарювання, банківського, приватного сектору, освітніх закладів, органів влади та суміжних, допоміжних, конструкторських, інноваційних підприємств/організацій, об'єктів інфраструктури. При цьому автор зазначає, що така форма інтеграції характеризується виробництвом конкурентоспроможних товарів або послуг, наявністю погодженої стратегії розвитку, спрямованої на реалізацію інтересів кожного з учасників і регіонів, в яких розміщені кластери. Крім того, кластер має істотну соціально-економічну значимість для регіону [4].

Згідно з поглядами О.М. Тищенко кластер – це територіально-галузеве, конкурентно-координаційне мережеве об'єднання підприємницьких структур, громадських організацій та наукових установ, що забезпечує його учасникам конкурентні позиції на різних рівнях національної економіки [5]. Дане визначення сформоване автором на основі виділення сутнісних ознак, що притаманні кластеру та його учасникам. Такими, на думку автора, серед інших є наявність синергетичних зв'язків. Цю думку підтримує і Н.Г. Каніщенко, вважаючи, що кластерами є інтеграційні утворення (систем) підприємств, що отримують синергетичні зв'язки. Тут характерною є позиція автора щодо того, що всі кластери створюють можливості для підвищення продуктивності праці і збільшення заробітної плати як на власних територіях, так і за їх межами [6].

Згідно з визначенням, даним міжнародним центром перспективних досліджень, кластери – це географічно близькі групи взаємопов'язаних компаній та асоційованих установ в окремій галузі, які пов'язані спільними технологіями та навичками [7]. В іноземній практиці сформувалося наступне визначення, згідно з яким кластер формується на базі територіальної концентрації мереж спеціалізованих постачальників, виробничих підприємств і споживачів, які пов'язані між собою технологічних ланцюгом створення вартості [7]. Крім того, кластери можуть бути отримані в результаті кластерного аналізу.

Процес створення кластерів можна ототожнити до поняття «кластеризація». Як зазначають С.Ф. Пятинкін і Т.П. Биков, діяльність з реалізації кластерного підходу може бути визначена як кластеризація. Вона являє собою комплекс організаційно-економічних заходів, що здійснюються державними, приватними або громадськими інститутами з метою об'єднання підприємств та установ у кластери, встановлення між ними неформальних взаємовідносин і мережевої співпраці [8]. Хоча у наукових колах існують певні розбіжності у міркуваннях щодо цього судження.

З.Г. Люльчак та Х.М. Вишньовська розглядають кластеризацію як процес взаємодії, об'єднання та інтеграції підприємств. При цьому автори вбачають у кластеризації спосіб підвищення конкурентоспроможності вітчизняних підприємств, хоча, яким саме чином воно досягається автори не зазначають [9]. Згідно з поглядами А.О. Бережняка кластеризація полягає у створенні не самих кластерів на території тої чи іншої країни, а їх систем. До них автором віднесені альянси, мережі, партнерства [10]. Такий підхід можна вважати прийнятним, беручи до уваги наявність у кластерних утворень мережених зв'язків, партнерської взаємодії та певних властивостей альянсів.

Мета статті – розглянути й розвинути на основі узагальнення літературних джерел та виділення сутнісних ознак визначення поняття «кластери» і «кластеризація». Навести переваги кластерів та визначити їхню роль у підвищенні конкурентоспроможності національної економіки країни.

Виклад основного матеріалу. У науковій літературі можна також зустріти й інші визначення як поняття «кластер», так і явища «кластеризації». Всі вони охоплюють певні сутнісні ознаки, які притаманні інтеграційним кластерним утворенням і не дають вичерпного означення його змісту та процесу організаційно-економічної взаємодії, що формує явище кластеризації.

У відповідності до поставленої проблеми у статті слід розвинути визначення поняття «кластери» і «кластеризація» та вказати на їхню роль у процесі розвитку національної економіки країни в умовах глобалізації.

Узагальнення літературних джерел [1–10] дозволяє вказати на те, що кластери є добровільними об'єднаннями підприємств, організацій, наукових установ тощо, які характеризуються географічною близькістю чи наявністю спільних технологій, навичок, стратегій розвитку та спрямовані на отримання синергетичного ефекту, підвищення конкурентоспроможності як продукції так і регіону загалом; кластери можуть бути визначені у результаті проведення кластерного аналізу.

Дослідження питання визначення сутності поняття кластеризація [1–10] дозволило сформувати такі висновки. По-перше, кластеризацію не варто розглядати лише як процес об'єднання підприємств, адже кластери об'єднують не лише підприємства, а й наукові установи, громадські організації, органи влади тощо. По-друге, у відповідності до сформованого визначення кластер є особливим видом об'єднань, що заснований на географічній близькості, наявності спільних технологій тощо. По-третє, з метою формування кластерів їх потенційні учасники повинні вжити низку організаційно-економічних заходів з метою забезпечення відповідного рівня співпраці. Тому під кластеризацією пропонуємо вважати процес створення кластерів та інших мережених інтегрованих структур для досягнення цілей цих об'єднань шляхом забезпечення відповідних умов та вжиття організаційно-економічних заходів їх учасниками.

Визначення ролі кластерів у процесі забезпечення зростання національної економіки країни та збільшення її конкурентоспроможності пропонуємо здійснити, розглянувши переваги кластерів. На думку М. Портера, кластери створюють такі переваги:

1. Підвищення продуктивності праці в регіоні функціонування кластера, яка визначається шляхом кращого доступу до робочої сили, постачальників, спеціалізованої інформації, до інституцій та суспільних товарів; підвищення привабливості товарів для споживачів; кращої мотивації керівників.

2. Підвищення темпів інноваційного розвитку, що забезпечується: глибшими знаннями ринку, вмінням вчасно реагувати на його зміни, гнучкістю підприємств; підвищенням рівня конкуренції та економії на масштабах.

3. Стимулювання до створення нових підприємств та конкурентного середовища [1].

Дослідивши основні риси кластерних моделей розвитку національної економіки, спеціалісти українського фонду під-

тримки підприємництва роблять висновок, що остання із визначених М. Портером переваг кластерів приводить не лише до створення нових фірм, а й до отримання синергетичних ефектів у національній економіці. Це відбувається шляхом капіталовкладень у розвиток кластерів, удосконалення технологій, взаємній підтримці підприємств. А це приводить до підвищення міжнародної конкурентоспроможності [11]. О.М. Пастухов зазначає, що кластери забезпечують сприяння інноваційному розвитку і таким чином, формують прискорення процесів урбанізації [12].

С. Соколенко виділяє переваги саме вітчизняних кластерів, які, окрім переваг за М. Портером, передбачають наявність механізму підвищення регіональної і національної конкурентоспроможності. Вони дозволяють: посилювати процеси спеціалізації і розподілу праці між учасниками кластера; розширювати межі ринку, створюючи взаємодію покупців і продавців; знижувати вартість одиниці продукції, що виробляється в межах кластера; створювати нові робочі місця та сприятливий соціальний клімат, забезпечуючи соціальну справедливість тощо [3].

І.Г. Климова вбачає переваги кластеризації, що проявляються в удосконаленні методів державного управління країни. На думку автора, вони полягають у:

- збільшенні державних замовлень і попиту на інноваційну продукцію;
- поліпшенні державного регулювання інноваційною сферою через механізми податкової, фінансової, митної, амортизаційної політики;
- синхронності у прийнятті та введенні в дію законів, кодексів, підзаконних актів у правовому просторі інноваційної сфери країни;
- створенні законодавчої підтримки процесів кластеризації;
- іншому [13].

У.О. Авраменко, О.Ю. Руденок вводять поняття інтегральних переваг кластерів, якими є:

- підвищення конкурентоспроможності економіки;
- активізація інноваційних процесів і реальних механізмів узгодження інтересів влади, бізнесу, науки та освіти при розробці стратегії розвитку як на рівні окремого суб'єкта господарювання, учасника кластера, так і на рівні регіону і країни [14].

Висновки

Таким чином, на основі опрацювання літературних джерел [11–13] можемо зробити висновки, що переваги кластерних утворень є інтегральними та частковими, отримання інтегральних переваг здійснюється шляхом узагальнення часткових. До часткових нами віднесено: збільшення інноваційної активності, підвищення продуктивності праці, отримання синергетичних ефектів, кооперацію знань, доступність ресурсів, стимулювання тощо. А інтегральними конкурентними перевагами слід вважати: підвищення конкурентоспроможності економіки, активізацію інноваційних процесів і реальних механізмів узгодження інтересів влади, бізне-

су, удосконалення державного управління, збільшення темпів урбанізації, інвестиційного середовища тощо.

В умовах глобалізаційних перетворень у межах національної економіки країни формуються особливі інтеграційні утворення – кластери. Вони є добровільними об'єднаннями підприємств, організацій, наукових установ тощо, які характеризуються географічною близькістю чи наявністю спільних технологій, навичок, стратегій розвитку та спрямовані на отримання синергетичного ефекту, підвищення конкурентоспроможності як продукції так і регіону загалом; кластери можуть бути визначені у результаті проведення кластерного аналізу. На сьогодні кластери не набули значного поширення на території України, проте можна говорити про певні успіхи щодо їхнього створення в окремих регіонах, наприклад у Хмельницькій області.

Процес створення кластерів та інших мережених інтегрованих структур для досягнення цілей цих об'єднань шляхом забезпечення відповідних умов та вжиття організаційно-економічних заходів їхніми учасниками можна визначити як кластеризацію.

Значення кластеризації для економіки країни виражається шляхом отримання відповідних переваг. У результаті проведеного дослідження встановлено, що кластери дозволяють отримати часткові та інтегральні переваги, формування інтегральних переваг здійснюється через часткові. В результаті узагальнення літературних джерел до часткових переваг нами віднесено: збільшення інноваційної активності, підвищення продуктивності праці, отримання синергетичних ефектів, кооперацію знань, доступність ресурсів, стимулювання тощо. А інтегральними конкурентними перевагами слід вважати: підвищення конкурентоспроможності економіки, активізацію інноваційних процесів і реальних механізмів узгодження інтересів влади, бізнесу, удосконалення державного управління, збільшення темпів урбанізації, інвестиційного середовища тощо.

У подальших дослідженнях за проблемою слід дослідити проблеми, що супроводжують кластеризацію національної економіки, та вказати на шляхи їхнього вирішення.

Список використаних джерел

1. Портер М. Конкуренция: учеб. пособие / М. Портер; пер. с англ. – М.: Издательский дом «Вильямс», 2001. – 495 с.
2. Соколенко С.І. Кластери в глобальній економіці / С.І. Соколенко. – К: Логос. 2004. – 848 с.: 190 іл.
3. Хасаєв Г.Р. Кластери – сучасні інструменти підвищення конкурентоздатності регіону (через Партнерство до майбутнього). Частина 1 / Хасаєв Г.Р., Міхеев Ю.В. // Журнал «Компас промислової реструктуризації». – № 1. – 2003. – С. 1–13.
4. Ковальова Ю.М. Кластер як нова форма організації та розвитку економіки: [матеріали Internet-конференції «Становление современной науки – 2007»] [Електрон. ресурс] / Ю. М. Ковальова – Режим доступу: <http://www.rusnauka.com/17_SSN_2007/Economics/22544.doc.htm>.

5. Тищенко О.М. Кластери як вектор розвитку економіки: організація, сутність і концепції / О.М. Тищенко // Теоретичні та прикладні питання економіки. Вип. 21. – К.: Вид.-поліграф. центр «Київський університет», 2010. – С. 74–81.

6. Каніщенко Н.Г. Економічні передумови формування кластерних систем в Україні / Н.Г. Каніщенко // Прометей: регіональний збірник наукових праць з економіки Донецького економіко-гуманітарного інституту МОН України та Інституту економіко-правових досліджень НАН України. – 2008. – Вип. 1 (25). – С. 297–302.

7. Концепція кластерів. Кластерна культура // Перспект. дослідж. – К.: Міжнар. центр перспект. дослідж., 1999. – №2.

8. Развитие кластеров: сущность, актуальные подходы, зарубежный опыт / Авт. сост. С.Ф. Пятинкин, Т.П. Быкова. – Минск: Тесей, 2008. – 72 с.

9. Люльчак З.С. Кластеризація – спосіб підвищення конкурентоспроможності вітчизняних підприємств агропромислового комплексу та галузі, загалом / Люльчак З.С., Вишньовська Х.М. // Вісник НУ «Львівська політехніка». – Серія: «Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи встановлення та проблеми розвитку». – 2011. – №720. – С. 188–197.

10. Бережнюк А.О. Регіональна кластеризація: матеріали Internet-конференції «Сучасні тенденції розвитку економічної науки в Україні» [Електрон. ресурс] / А.О. Бережнюк – Режим доступу: http://www.economy-confer.com.ua/full_article/661/

11. Кластери та інноваційний розвиток України [Електрон. ресурс] / Український фонд підтримки підприємництва. – Режим доступу: ufpp.gov.ua/ckfinder/userfiles/files/lib_bissnes/klasterS.pdf

12. Пастухова О.М. Кластеризація як підвищення економічного добробуту країни [Електрон. ресурс] / О.М. Пастухова – Режим доступу: <http://dspace.nuft.edu.ua/bitstream/123456789/282/3/2.pdf>.

13. Климова І.Г. Методи та інструменти фінансово-кредитного механізму державної підтримки інноваційної сфери у країнах з ринковою економікою / Климова І.Г. // Інвестиції: практика та досвід. – 2009. – №2. – С. 25–29.

14. Авраменко У.О. Роль кластерів у формуванні економіки регіону матеріали Internet-конференції «Становление современной науки – 2009» [Електрон. ресурс] / Авраменко У.О., Руденко О.Ю. – Режим доступу: http://www.rusnauka.com/15_NPN_2009/Economics/46813.doc.htm

УДК 330.131.7

А.С. НАІСТА,
аспірант, кафедра вищої математики, Київський національний економічний університет ім. В. Гетьмана

Аналіз ефективності впровадження міжнародних кредитних проектів в Україні

У статті розглядаються головні напрями моніторингу інвестиційного проекту, наведено коефіцієнти, що використовуються при кредитуванні Європейським банком реконструкції і розвитку українських позичальників, та проаналізовані показники діяльності банків України.

Ключові слова: активи, кредитні проекти, апроксимація.

В статье рассматриваются основные направления мониторинга инвестиционного проекта, приведены коэффициенты, используемые при кредитовании Европейским банком реконструкции и развития украинских заемщиков, а также проанализированы показатели деятельности банков Украины.

Ключевые слова: активы, кредитные проекты, аппроксимация.

The article is devoted to describing the main directions of monitoring the investment project and the ratios used by the European Ba1k for Reconstruction and Development for lending money to Ukrainian borrowers. The article also presents the analysis of Ukrainian banks' performance.

Keywords: assets, credit projects, approximation.

Постановка проблеми. Комерційні банки в українській економіці, які перетворилися на основу кредитної системи в

Україні, є явищем новим, хоч у розвинутих країнах – це одна з найстаріших і найпоширеніших груп кредитних установ, що виконують більшість фінансових операцій та послуг, відомих у підприємницькій практиці.

В Україні комерційні банки ще мають певні обмеження у своїй кредитній діяльності. Це обумовлене політикою антиінфляційних заходів, з одного боку, і стримуванням зростання процентних ставок в умовах інфляції для кредитування промислових підприємств і посилення їх кредитоспроможності – з іншого.

До кредитних установ парабанківської системи відносяться лізингові, факторингові, інвестиційні, страхові, фінансові компанії, пенсійні фонди, ломбарди, каси взаємної допомоги.

Аналіз ефективності та моніторинг кредитних проектів України зі Світовим банком включає в себе процедуру контролю проектів, що підпадає під гарантії Кабінету Міністрів України та визначена Положенням про супроводження кредитних проектів, фінансування яких здійснюється за рахунок іноземних кредитів, залучених державою або під державні гарантії. Це положення включає визначення контролю за цільовим використанням іноземного кредиту, контроль фінансового стану позичальника і контроль за станом реалізації проекту та ефективністю використання кредитних коштів.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Моніторинг кредитних проектів являє собою контроль за виконанням проекту і здійснюється як самим інвестором або спеціальними фірмами чи генеральним підрядником на договірних умовах за наказом інвестора, так і банком, що кредитує проект. Головними напрямками моніторингу інвестиційного проекту є фінансовий контроль, юридичне виконання проекту, маркетинг і моніторинг виконання технічної частини проекту.

Одним з інструментів додаткового забезпечення повернення позичальником іноземних кредитів є страхування як самих позик, так і майна, що становить предмет застави, а також страхування будівельно-монтажних робіт при здійсненні проекту. Ця процедура регламентується постановою Кабміну «Про впровадження механізму страхування експортних та кредитних ризиків» від 17.08.98.

Фінансовий моніторинг починає проводитися інвестором або консалтинговими фірмами за його наказом уже на першому етапі освоєння інвестицій у вигляді фінансових звітів, головними показниками яких є загальний обсяг інвестицій за проектом, витрати на дослідницькі роботи за проектом, вартість будівельно-монтажних робіт і обладнання, джерела фінансування тощо. Моніторинг здійснюється у розрізі використання джерел фінансування: власних, запозичених або залучених коштів. У процесі моніторингу виявляються відхилення від інвестиційної програми, приймаються рішення про мобілізацію внутрішніх фінансових ресурсів залучення або запозичення коштів.

Для фінансового моніторингу великих проектів у західній практиці використовується багато показників і форм звітності. Найприйнятнішою формою фінансової звітності, як правило, для інвесторів або кредиторів є дотримання спеціальних коефіцієнтів на визначеному рівні. Найпоширенішими у міжнародних стандартах обліку є коефіцієнти ліквідності й кредитоспроможності інвестора та інші фінансові співвідношення.

Наведемо коефіцієнти, що використовуються при кредитуванні Європейським банком реконструкції і розвитку українських позичальників:

- коефіцієнт покриття обслуговування вкладених коштів DSCR (Debt Service Coverage Ratio), що являє собою результат, який одержують від ділення наявних коштів (у загальному вигляді це чистий дохід плюс амортизація за мінусом частини чистого доходу, що підлягає розподілу) на основну суму позики або інвестицій у проект, відсотків і плати за послуги, належні до сплати банку. Цей коефіцієнт покриття обслуговування заборгованості має бути не меншим за 1,5;
- співвідношення загальної суми інвестиції до суми акціонерного капіталу (Total Debt to Equity Ratio) має дорівнювати або бути не більше 1:1;
- поточне співвідношення (Current Ratio) як результат ділення поточних активів на поточні зобов'язання не може бути меншим за 1,2;
- підтримання чистої вартості (Net Worth), яка розраховується як результат віднімання чистих пасивів від чистих активів, на рівні, визначеному в твердій валюті на дату укладання кредитної угоди.

Крім розрахунку цих показників фінансовий моніторинг у банку, який проводить фінансування, здійснюється через перевірку головних фінансових і бухгалтерських документів: балансу, звіту про прибутки та витрати, звіту про доходи та звіту про зміни фінансового стану тощо. На основі цих документів робиться узагальнюючий звіт за аналізом фінансового стану клієнта.

Наприклад, протягом 1997–2004 років публічне акціонерне товариство «Державний експортно-імпорتنний банк України» спільно з МБРР успішно реалізував Проект розвитку експорту (ПРЕ–1) обсягом близько \$70 млн.

У Проекті розвитку експорту взяли участь 20 підприємств із десяти регіонів України. Загальний обсяг ініційованого безпосередньо ПРЕ–1 експорту дорівнював протягом дії

Галузева структура кредитів Проекту розвитку експорту

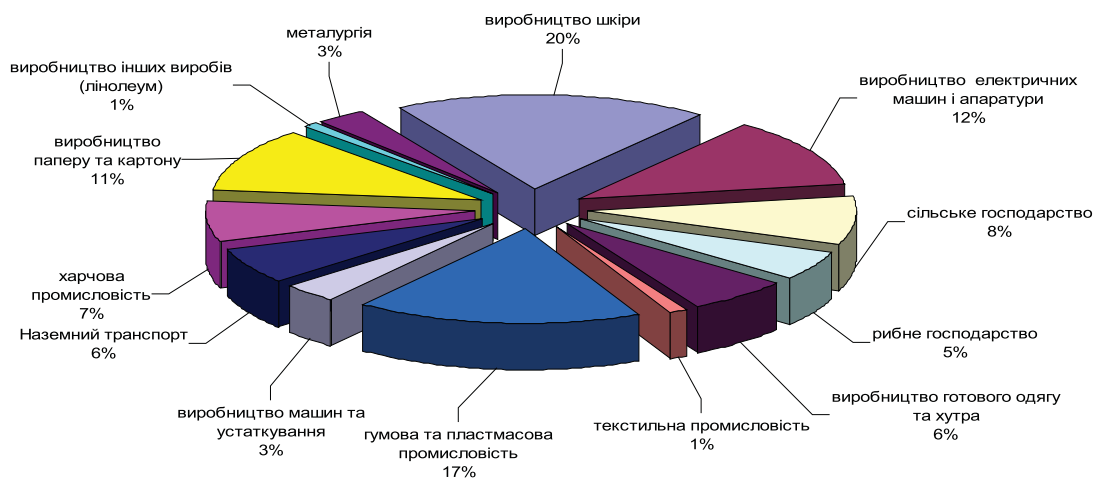


Рисунок 1. Показник ефективності участі підприємств у ПРЕ–1 [9]

програми (1998–2004) \$321,5 млн. Найбільш вражаючих результатів за динамікою цього показника досягли підприємства, які закупили сучасне обладнання для реконструкції та модернізації виробництва.

Галузева структура кредитів представлена різними галузями економіки і показана на рис. 1.

ПРЕ–1 було закінчено у 2004 році. ПРЕ–2 був розпочатий в 2006 році і мав закінчитися 31.12.2011, але був продовжений угодою про додатковий проект до нього ще на десять років. 26 вересня 2006 року Державний експортно–імпорتنний банк України (Укресімбанк) та Світовий банк спільно започаткували другий проект розвитку експорту, дата закінчення строку проекту – 31.12.2011 (який продовжується угодою про додатковий проект до нього ще на десять років). Світовим банком визнано перший проект розвитку експорту одним з найбільш успішних в Україні.

Найскладнішою проблемою є створення фінансово–кредитного механізму і мобілізація кредитних ресурсів для виходу з кризи і стабілізації економіки в цілому.

Мета статті – розглянути головні напрями моніторингу інвестиційного проекту, навести коефіцієнти, що використовуються при кредитуванні Європейським банком рекон-

струкції і розвитку українських позичальників, та проаналізувати показники діяльності банків України.

Виклад основного матеріалу. Роль кредитної системи полягає в тому, що вона підтримує високу норму народно–господарського нагромадження, сприяє вирішенню проблеми реалізації товарів та послуг на ринку, розвитку галузей промисловості та будівництва, міжнародної торгівлі, який, у свою чергу, підштовхує виробництво.

Для аналізу ефективності впровадження міжнародних кредитних проектів в Україні потрібно проаналізувати показники діяльності банків України.

У табл. 1 приведені розрахунки безрозмірних показників діяльності банків України по відношенню до ВВП.

На рис. 1 представлено графіки, що демонструють дані табл. 1.

З рис. 1 спостерігається чітка тенденція зростання до 2009 року, що пояснюється кризою 2008 року та післякризовою інерцією 2009 року. В той же час графік ілюструє спад усіх відносних до ВВП показників починаючи з 2009 року.

Інтерес представляє аналіз відносних показників всередині банківської системи до сумарних активів, що представлений у табл. 2.

Таблиця 1. Відносні показники діяльності банків України до ВВП за 2003–2012 роки [5]

Показник	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Активи/ВВП	0,253509	0,290438	0,304332	0,393048	0,471992	0,632237	1,01395	0,806831	0,715548	0,700513
Кредити/ВВП	0,174816	0,181109	0,198253	0,261465	0,340658	0,453615	0,812197	0,6709	0,570058	0,5407734
Зоб./ВВП	0,201662	0,253111	0,262602	0,346276	0,412932	0,558847	0,883372	0,695791	0,610938	0,5971993
Деп./ВВП	0,151378	0,19473	0,205991	0,270317	0,28156	0,335834	0,478162	0,322969	0,333771	0,3487767
Вл. кап./ ВВП	0,037341	0,037327	0,041728	0,046772	0,059059	0,07339	0,130578	0,11104	0,104609	0,1033136
Гот. кошти/ВВП	0,033825	0,024511	0,031376	0,045794	0,036759	0,039135	0,04265	0,09486	0,100005	0,0940917

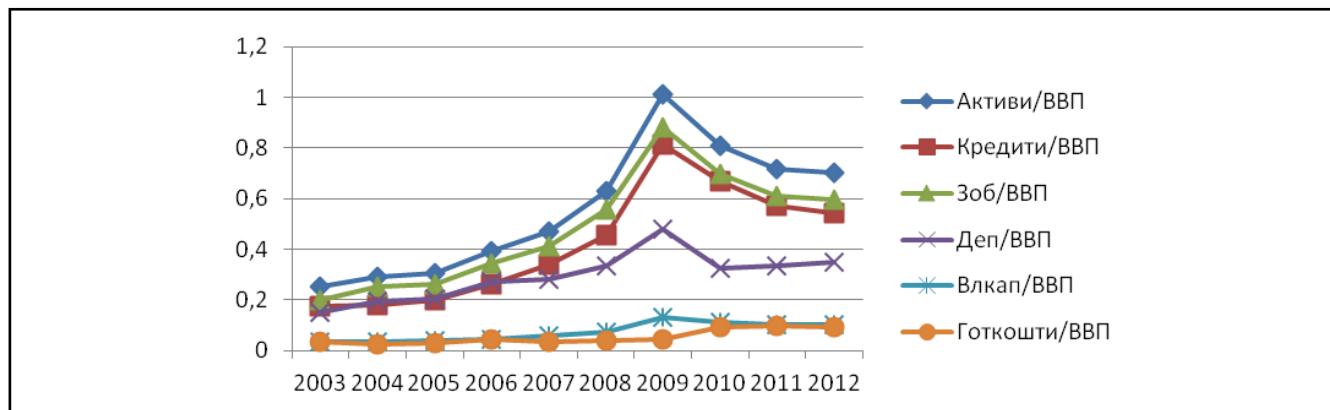


Рисунок 1. Динаміка відносних показників діяльності банків України до ВВП [7]

Таблиця 2. Відносні показники діяльності банків України до активів [5]

Показник	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Депозити/Активів	0,597132	0,670471	0,676862	0,687747	0,596536	0,531183	0,471584	0,400293	0,466455	0,4978876
Кредити/Активів	0,689586	0,623571	0,651435	0,665225	0,721746	0,717476	0,801023	0,831526	0,796674	0,7719678
Зобов'язання/Активів	0,795482	0,871481	0,862878	0,881002	0,874872	0,88392	0,871218	0,862376	0,853805	0,8525172
Власний капітал/Активів	0,147298	0,128519	0,137114	0,118998	0,125128	0,11608	0,128782	0,137624	0,146194	0,1474828
Прибутки (збитки)/Активів	0,010107	0,008251	0,009401	0,010146	0,012182	0,010916	0,007887	–0,03605	–0,01383	–0,007311
Готівкові кошти/Активів	0,133429	0,084393	0,103098	0,11651	0,07788	0,061899	0,042063	0,117571	0,139759	0,1343183

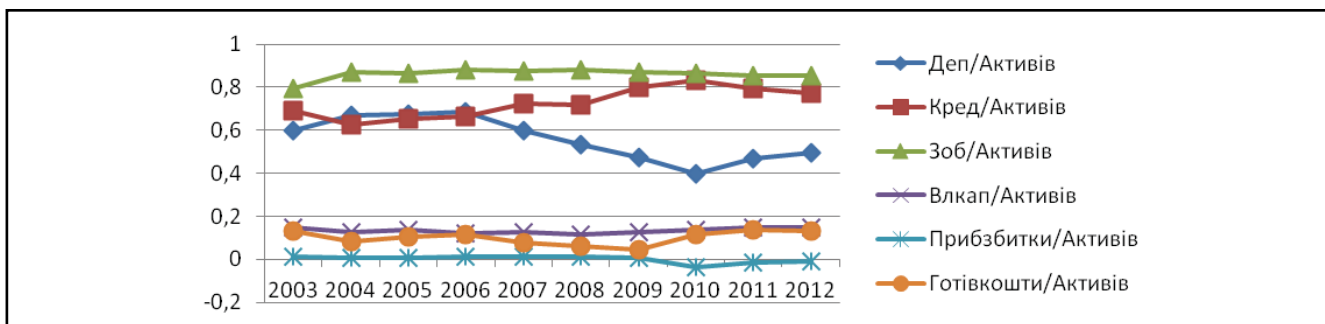


Рисунок 2. Динаміка відносних показників всередині банківської системи до сумарних банківських активів України [7]

На рис. 2 представлена динаміка відносних показників усередині банківської системи до сумарних активів, що представлена в табл. 2.

Аналізуючи рис. 1, 2, розглянемо апроксимації функціями динаміки відносних показників діяльності банків України до ВВП.

На рис. 3 представлена поліноміальна апроксимація точок безрозмірного показника відношення активів до ВВП за допомогою многочлена 5-го порядку вигляду:

$$y = 0.0004x^5 - 0.011x + 0.102x^3 - 0.30796x + 0.5759x$$

зі стандартною похибкою відхилення: 0,9228.

За такою апроксимацією прогнозне значення на півріччя 2013 року має тенденцію до зростання на рівні кінця 2010 року.

На рис. 4 представлена поліноміальна апроксимація точок безрозмірного показника відношення кредитів до ВВП за допомогою многочлена 5-го порядку вигляду:

$$y = 0.0003x^5 - 0.0085x + 0.0795x^3 - 0.293x + 0.4232x$$

зі стандартною похибкою відхилення: 0,9222.

За такою апроксимацією прогнозне значення на півріччя 2013 року має тенденцію до зростання на рівні кінця 2011 року.

На рис. 5 представлена поліноміальна апроксимація точок безрозмірного показника відношення Кредитів до ВВП за допомогою многочлена 5-го порядку вигляду:

$$y = 0.0004x^5 - 0.0093x + 0.0856x^3 - 0.3153x + 0.4774x$$

зі стандартною похибкою відхилення: 0,9214.

За такою апроксимацією прогнозне значення на півріччя 2013 року має тенденцію до зростання на рівні кінця 2010 року.

На рис. 6 представлена логарифмічна апроксимація точок безрозмірного показника відношення депозитів до ВВП за допомогою натурального логарифма у вигляді:

$$y = 0.1062 \ln x + 0.1319$$

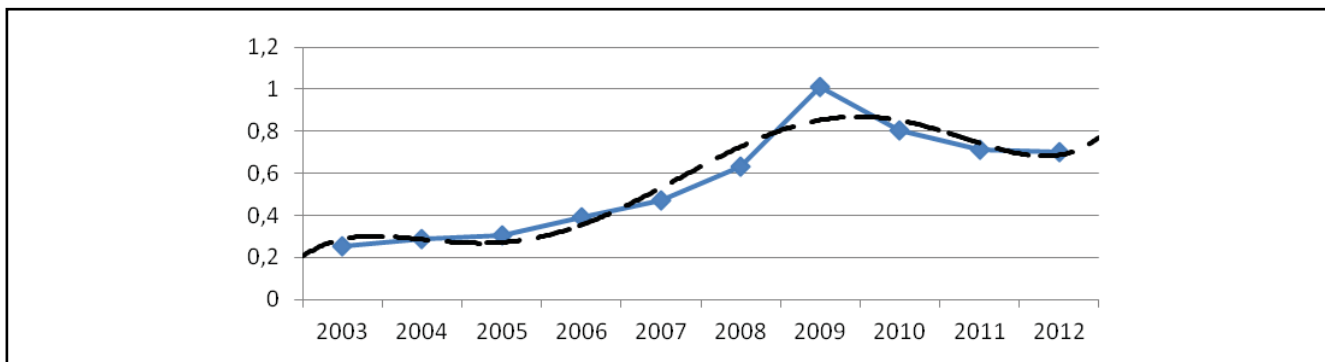


Рисунок 3. Поліноміальна апроксимація з прогнозом на півроку 2013 року відношення активів до ВВП

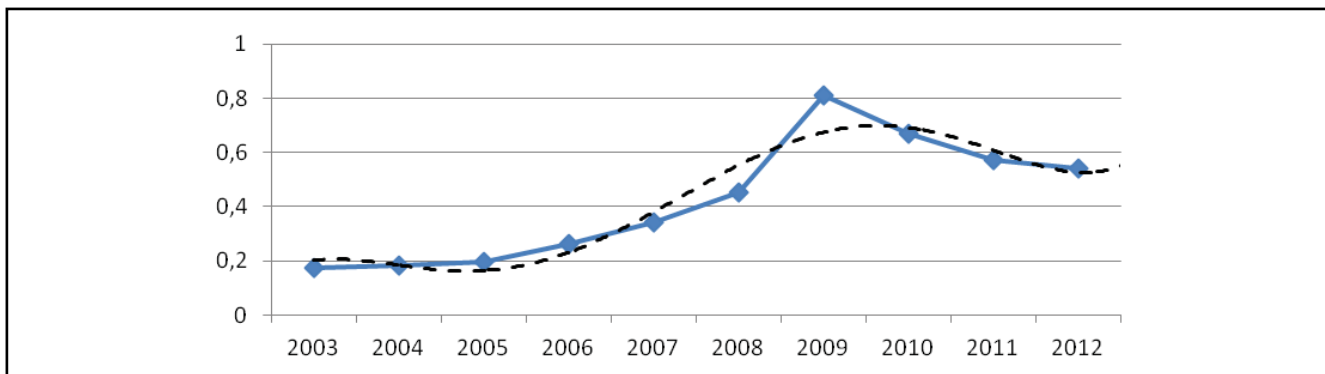


Рисунок 4. Поліноміальна апроксимація з прогнозом на півроку 2013 року відношення кредитів до ВВП

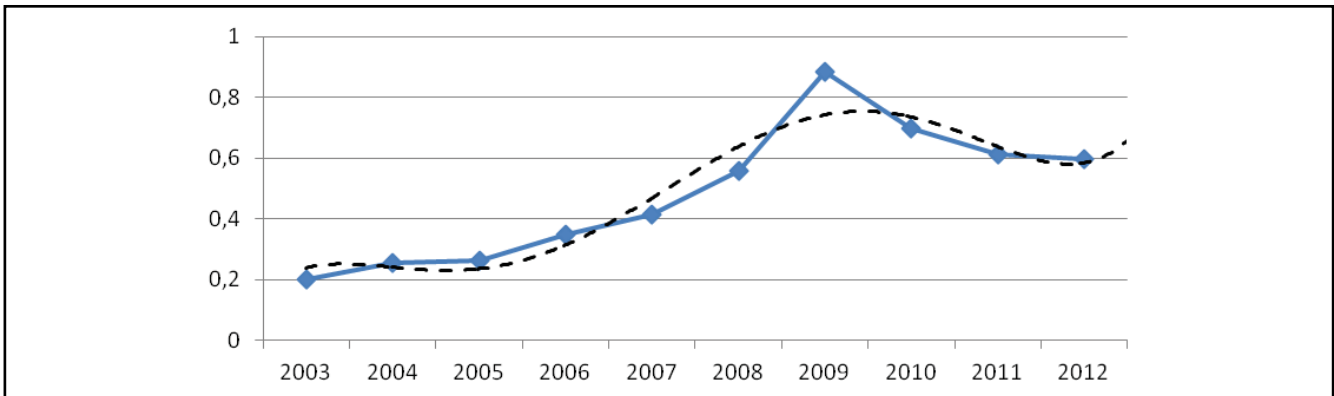


Рисунок 5. Поліноміальна апроксимація з прогнозом на півроку 2013 року відношення зобов'язань до ВВП

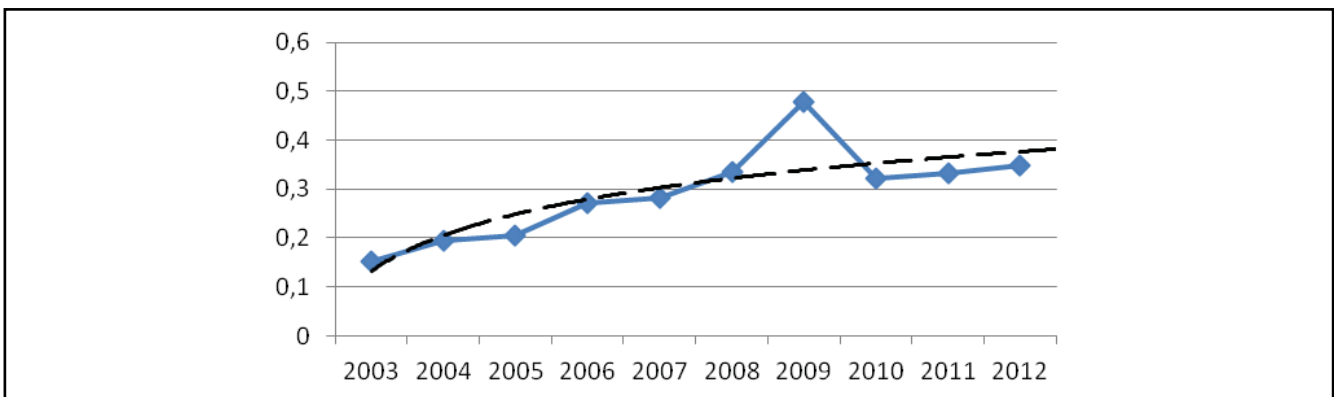


Рисунок 6. Логарифмічна апроксимація з прогнозом на півроку 2013 року відношення депозитів до ВВП

зі стандартною похибкою відхилення: 0,6844.

За логарифмічною апроксимацією прогнозне значення на півріччя 2013 року має тенденцію до невеликого зростання на рівні кінця 2008 року.

На основі приведенного вище аналізу представимо залежність лінійної множинної регресії вигляду $y = \beta_0^* + \beta_1^* x_1 + \beta_2^* x_2 + \beta_3^* x_3$ на основі даних табл. 3.

За обчисленими значеннями оцінок параметрів запишемо рівняння лінійної множинної регресії вигляду:

$$y = 0,021486 + 0,465356x_1 + 0,146399x_2 + 0,618583x_3$$

Регресійна статистика подається в табл. 4.

Визначимо нормовані коефіцієнти регресії:

$$a_1 = \beta_1^* \frac{S_{\beta_1^*}}{S_y} = 0,05115; a_2 = \beta_2^* \frac{S_{\beta_2^*}}{S_y} = 0,1606; a_3 = \beta_3^* \frac{S_{\beta_3^*}}{S_y} = 0,09486$$

Таблиця 3. Дані для моделі множинної лінійної регресії [6]

Активи/ВВП Y	Кредити/ВВП X1	Депозити/ВВП X2	Зобов'язання/ВВП X3
0,253509	0,174816	0,151378	0,201662
0,290438	0,181109	0,19473	0,253111
0,304332	0,198253	0,205991	0,262602
0,393048	0,261465	0,270317	0,346276
0,471992	0,340658	0,28156	0,412932
0,632237	0,453615	0,335834	0,558847
1,01395	0,812197	0,478162	0,883372
0,806831	0,6709	0,322969	0,695791
0,715548	0,570058	0,333771	0,610938
0,700513	0,540773	0,348777	0,597199

Таблиця 4. Регресійна статистика для моделі множинної лінійної регресії

$\beta_3^* = 0,618583$	$\beta_2^* = 0,146399$	$\beta_1^* = 0,465356$	$\beta_0^* = 0,021486$
$S_{\beta_3^*} = 0,152956$	$S_{\beta_2^*} = 0,109993$	$S_{\beta_1^*} = 0,113997$	$S_{\beta_0^*} = 0,007516$
$K^2 = 0,999735$		Стандартна похибка: 0,005073	
F-критерій: 7558,444		Ступені свободи = 6	
Сума квадратів відхилень, що пояснюється регресією: 0,583553		Сума квадратів відхилень, що пояснюється похибкою $\mathcal{E}$: 0,000154	

Отже, вплив першої змінної Х1 (кредити/ВВП) на функціональну залежність множинної лінійної регресії відношення активів до ВВП є найефективнішим, вплив другої змінної Х2 (депозити/ВВП), то цей вплив менш ефективний, що стосується впливу третьої змінної Х3 (зобов'язання/ВВП), то він мало ефективний.

Висновки

На нашу думку, аналіз абсолютних показників не враховує багато чинників (наприклад, зміну валютних курсів, інфляцію, інституціональні перетворення), тому розглянемо показники в безрозмірному – відносному вираженні до ВВП.

З рис. 2 видно, що показник відношення зобов'язань до активів показує майже рівномірну тенденцію; показник відношення кредитів до активів після 2008 року мав тенденцію зростання; показник відношення депозитів до активів – різкий спад з 2006 по 2010 рік; показник відношення власного капіталу до активів не показує чутливості до кризових станів, у той же час як показник відношення готівкових коштів до активів банків з 2006 по 2009 рік показує значний спад. Як результат посткризовості банківських системи відношення прибутків до активів спостерігається до 2009 року, після чого можна тільки спостерігати тенденцію зростання збитків по відношенню до активів.

Проведена поліноміальна апроксимація з прогнозом на півроку 2013 року відносних показників діяльності банків України, також представлена регресійна статистика для моделі множинної лінійної регресії відношення активів до ВВП.

Виділимо позитивні макроекономічні результати реалізації ПРЕ–1:

1. Зміцнення позицій АТ «Укресімбанк» у банківському секторі за рахунок:

- удосконалення організаційної структури банку (сегрегація комерційних функцій та функцій контролю);
- удосконалення та розвиток систем контролю ризиків;
- удосконалення кредитних процедур банку та підвищення кваліфікації кредитних фахівців банку;
- впровадження концепції структурованого фінансування;
- впровадження інтегрованого підходу до кредитних проєктів (кредитування інвестиційних потреб, потреб у збільшенні оборотного капіталу, маркетингової діяльності, впровадження систем якості, міжнародного аудиту, організації закупівель, навчання персоналу);
- удосконалення інформаційних технологій банку та розвиток електронних банківських послуг;

– набуття досвіду у закупівлях консультаційних послуг та процесі закупівель товарів та послуг через міжнародні конкурсні торги;

– розширення клієнтської бази банку за рахунок стабільно працюючих підприємств–експортерів;

– покращення кредитного портфелю банку, в тому числі завдяки погашенню проблемних кредитів, які були надані під гарантію уряду України в 1992–1995 роках («Каргіл», «Південмаш»).

2. Зміцнення позицій підприємств–учасників ПРЕ на зовнішніх та внутрішніх товарних ринках за рахунок:

– підвищення рівня конкурентоспроможної експортноорієнтованої продукції;

– набуття досвіду в закупівлях товарів та послуг за міжнародними процедурами;

– створення умов для залучення сучасних технологій зарубіжних країн;

– підвищення рівня менеджменту у виробничій та збутовій діяльності;

– поліпшення інформаційної інфраструктури та маркетингового забезпечення;

– поліпшення систем бухгалтерського обліку та впровадження практики міжнародного аудиту [9].

Список використаних джерел

1. Шелобаев С.И. Математические методы и модели в экономике, финансах, бизнесе: Учеб. пособие для вузов. – М.: ЮНИТИ: ДАНА, 2000. – 367 с.
2. Вітлінський В. В. Моделювання економіки: Навч. посібник. – К.: КНЕУ, 2003. – 408 с.
3. Деревська О.Б. Тенденції та перспективи розвитку банківської системи України / О.Б. Деревська // Вісник Університету банківської справи Національного банку України. – 2010. – №6. – С. 26–31.
4. Міщенко В., Кравець О. Удосконалення управління банківським кредитуванням на прикладі країн Центральної та Східної Європи / «Вісник НБУ» №9. – 2006.
5. <http://bankografo.com>
6. <http://finance.liga.net/banks>
7. www.bank.gov.ua
8. Кузнєцова А., Другов О., Рісін В. Оцінка впливу іноземного капіталу на функціонування банківської системи / Вісник НБУ, №1 – січень 2007.
9. http://www.eximb.com/img/app_links/1236.pdf

Систематизація та класифікація банківських ризиків

Розкрито суть банківських ризиків, систематизовано критерії їхньої класифікації, обґрунтовано напрями вдосконалення існуючих підходів до ідентифікації ризиків банківських установ.

Ключові слова: банківські ризики, банки, ідентифікація ризиків.

Раскрыта суть банковских рисков, систематизированы критерии их классификации, обоснованы направления совершенствования существующих подходов к идентификации рисков банковских учреждений.

Ключевые слова: банковские риски, банки, идентификация рисков.

Постановка проблеми. В сучасних умовах діяльність банків супроводжується зниженням прибутковості, неякісними кредитно-інвестиційними портфелями, недостатнім рівнем сформованих резервів. У процесі функціонування робота банків наражається на різноманітні ризики, які при таманні фінансовій, інвестиційній та операційній діяльності банків. Дотримуючись загально визнаного підходу до оцінки діяльності банків, у координатах «прибутковість-ризик» вважаємо за доцільне виокремити проблему систематизації та вибору критеріїв класифікації ризиків, які супроводжують роботу банків у макро- та мікроекономічному середовищі.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Проблемі визначення і класифікації банківських ризиків присвячено наукові праці багатьох вітчизняних і зарубіжних економістів і науковців. Серед зарубіжних учених заслуговують на увагу наукові праці П.С. Роуза, Дж.Б. Томсона та ін. Проблеми ідентифікації та класифікації банківських ризиків висвітлені в роботах вітчизняних учених: О.І. Барановського, В.В. Вітлінського, І.В. Івченко, Є.Г. Потоцької, Л.О. Примостки, О. Чуб та інших. Вищезгадані автори визначають основні види та класифікаційні ознаки різних видів банківських ризиків. Значна увага приділяється загальній характеристиці банківських ризиків, процесам та методам їх оцінювання. Проте залишаються не до кінця розкритими чинники класифікації банківських ризиків із позицій основних видів банківської діяльності, їх кількісної та якісної оцінки.

Метою статті є розкриття суті, критеріїв класифікації ризиків, які супроводжують операційну, інвестиційну та фінансову діяльність банківських установ.

Виклад основного матеріалу. Класифікація банківських ризиків досить широко представлена в науковій літературі, проте окремі важливі моменти досліджуваної проблеми залишаються не до кінця розкритими. На сьогодні в економічній літературі відсутній єдиний підхід до системати-

зації та вибору критеріїв класифікації ризиків. Існує близько 40 класифікаційних ознак, на основі яких виділено понад 220 видів ризиків. Адже саме класифікація ризиків дозволить чітко визначити місце кожного ризику в системі як окремих банківських підрозділів так і банку в цілому.

Під класифікацією ризику розуміється система розподілу ризиків на конкретні групи за певними ознаками для досягнення поставленої мети.

Відповідно до Методичних вказівок з інспектування банків «Системи оцінки ризиків» з метою здійснення банківського нагляду, затвердженого постановою правління НБУ від 02.08.2004, Національний банк України виділив дев'ять категорій ризиків, а саме: кредитний, ліквідності, ризик зміни процентної ставки, ринковий, валютний, операційно-технологічний, репутації, юридичний та стратегічний. Ці ознаки не є взаємовиключними; будь-який продукт або послуга може наражати банк на декілька видів ризиків. Однак для ідентифікації та оцінки Національний банк України виявляє та оцінює ці ризики окремо. Зазначена класифікація не є вичерпною і кожний банк розробляє власні системи ризик-менеджменту з врахуванням існуючих підходів до виявлення та оцінювання ризиків. Банки розробляють внутрішні положення щодо управління визначеними категоріями ризиків, у тому числі з урахуванням кращої світової та вітчизняної практики, зокрема Базельського комітету з банківського нагляду, а також Принципів корпоративного управління. На противагу НБУ Центральний банк Росії виділяє 15 типових банківських ризиків: кредитний, ризик країни, ринковий, фондовий, валютний, відсотковий, ризик переоцінки, ризик кривої дохідності, базисний, додатковий, ризик ліквідності, операційний, правовий, ризик втрати ділової репутації та стратегічний [6].

Своєю чергою, в документах Базельського комітету з банківського нагляду виокремлено посилання на кредитний, пайовий, операційний і ринковий (відсотковий, валютний і товарний) ризики [1].

Слід зазначити, що в сучасній банківській практиці існує безліч різних класифікацій ризиків. Зокрема, відзначено, що ризики, з якими стикаються банки, можуть бути:

- фінансові та функціональні [4];
- чисто банківські, які пов'язані із специфікою діяльності кредитних установ, та загальні, що виникають під впливом зовнішніх чинників [3].

На увагу заслуговує класифікація банківських ризиків запропонована науковцями Є.Г. Потоцькою і Л.О. Примосткою, де ризики пропонується поділити на дві групи: фінансові і функціональні. Ряд науковців та економістів додають до цієї класифікації ще одну категорію – інші зовнішні ризики.

Слід відзначити, що в працях зарубіжних економістів ризики класифікуються за ступенем їхнього впливу на банківську діяльність. Так, П.С. Роуз поділяє банківські ризики на основні і додаткові. До основних ризиків автор відносить: кредитний, незбалансованої ліквідності, ринковий, процентний, недоотримання прибутку, неплатоспроможності. До додаткових ризиків належать: інфляційний, валютний, політичний ризики і ризик зловживань. Ця класифікація є важливою з погляду виявлення пріоритетів щодо захисту банків від окремих видів ризиків та оцінки їх впливовості на фінансово-економічну діяльність установ [5]. Автор стверджує, що залежно від ситуації в державі необхідно змінювати акцент пріоритетності зменшення негативного впливу тих чи інших ризиків. Однак не зовсім можна погодитися з тим, що група додаткових ризиків має другорядне значення, оскільки політична нестабільність, шахрайство, ризик несприятливих соціально-політичних змін є важливими для конкурентних позицій функціонування банків України.

Проте необхідно відмітити, що недоліком представленої вище класифікації є відсутність встановлення взаємозв'язків між різними видами ризиків, адже зміни в одному з них суттєво впливають на інші види ризиків і, врешті-решт, на кінцевий результат діяльності банку. Врахування даного впливу є необхідним чинником успішного управління ризиками, тому класифікація ризиків має бути здійснена з врахуванням як загальноекономічних, так і специфічних особливостей функціонування банків, пов'язаних із операційною, фінансовою та інноваційно-інвестиційною діяльністю установ.

Зважаючи на це, всю сукупність ризиків варто розділити на такі групи: фінансові ризики, операційні ризики, ризики управління і функціонування, надзвичайні ризики, що наведено на рисунку.

Ризики операційної діяльності – потенційна загроза для існування банку, що виникає через і недоліки корпоративно-

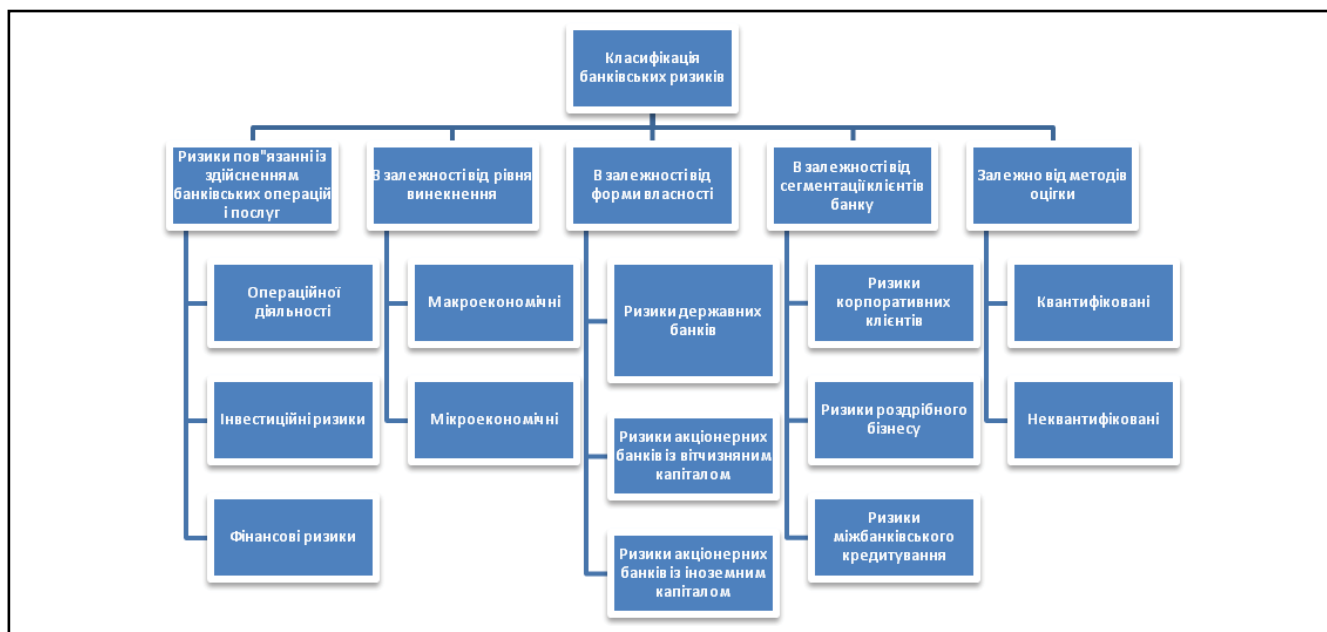
го управління, недосконалість систем внутрішнього контролю, інформаційних технологій, процесів обробки інформації з погляду керованості, універсальності, надійності, контролюваності і безперервності роботи [4]. Згідно з постановою «Про затвердження Положення про діяльність в Україні внутрішньодержавних і міжнародних платіжних систем» від 05.06.2008 № 165 операційний – ризик того, що операційні помилки персоналу, помилки програмного забезпечення або технічні несправності спричинять чи посилять кредитний ризик або ризик ліквідності.

Інвестиційні ризики – це ймовірність отримання збитків або недоотримання очікуваного доходу внаслідок інвестування банком грошей у цінні папери. Західні економісти розрізняють дві категорії ризику, що складають у сумі загальний ризик інвестицій: недиверсифіковані (систематичні) і диверсифіковані (несистематичні) ризики.

До групи фінансових належать такі види ризиків: кредитний, ризик ліквідності та ринковий.

Кредитний ризик – це ймовірність невиконання зобов'язань позичальника перед банком. Його можна розділити на індивідуальний (конкретний контрагент банку) та портфельний (сукупна заборгованість) ризики. Саме цей вид ризику є одним із найбільш небезпечних фінансових ризиків у діяльності банку, оскільки основну частину його активів становлять кредитні операції, а відсотки отримані від кредитування контрагентів банку, формують основну частину доходів. Кредитний ризик виникає кожного разу, коли банк надає кошти, бере зобов'язання про їх надання, інвестує ресурси або іншим чином ризикує ними, незалежно від того чи операція відображається на балансі чи позабалансом.

Ризик ліквідності – це ймовірність невиконання зобов'язань банку у відповідний період та неспроможність залучити фінансові ресурси для реалізації поставлених цілей у майбут-



Класифікація банківських ризиків

Джерело: авторська розробка.

ньому. Цей вид ризику поділяється на балансовий (втрата збалансованості між активами і пасивами банку) та ризик ліквідності ринку (неможливість швидко продати фінансовий ресурс за ціною, близькою до справедливої вартості).

Ринковий ризик – це ймовірність значної зміни вартості фінансових активів та зобов'язань під впливом співвідношення ринкової пропозиції та попиту. Він включає – валютний, процентний та фондовий ризики [3].

До групи макроекономічних можна віднести ризики, які безпосередньо не пов'язані із діяльністю банку та його контрагентами. Оскільки вони є часткою зовнішнього середовища і не містяться у банківській системі. Проте вплив таких ризиків на результативність роботи банку є високою, контролювати їх складно, а іноді неможливо. До цієї групи доцільно віднести такі види ризиків: політичні, географічні, соціальні, правові, економічні і форс-мажорні ризики.

Мікроекономічні ризики – це ризики, які виникають у процесі роботи конкретних банківських установ. До цієї групи належать основні види фінансових ризиків: кредитний, ризик ліквідності, валютний, ринковий, зміни процентної ставки. Ці ризики підпадають ідентифікації, моніторингу і оцінці на рівні як окремої банківської установи, так і системи загалом.

Квантифікованими називаються *ризики*, щодо яких існує безпосередня залежність між рівнем ризику і доходами, їх можна кількісно оцінити. Мета процесу управління цими ризиками полягає в їх оптимізації. До групи квантифікованих ризиків входять такі види: кредитний, ризик ліквідності, зміни процентної ставки, валютний, операційно-технологічний і ринковий. До фінансових ризиків віднесено валютний, який характеризує за означенням НБУ наявний або потенційний ризик для надходжень і капіталу, який виникає через несприятливі коливання курсів іноземних валют та цін на банківські метали [5].

Ризик зміни процентної ставки – це наявний або потенційний ризик для надходжень або капіталу, який виникає внаслідок несприятливих змін процентних ставок. Цей ризик впливає як на прибутковість банку, так і на економічну вартість його активів, зобов'язань та позабалансових інструментів.

Неквантифіковані – це ризики, які не піддаються кількісній оцінці. Якщо ризик неможливо виміряти, його складно контролювати. Мета управління такими ризиками зводиться до їх мінімізації. До таких видів ризиків відносяться: юридичний, стратегічний, репутацій.

На нашу думку, кризовий та посткризовий період розвитку банківської системи і наявні загрози дозволили виокремити специфічні ризики, які пов'язані з корпоративними правами та управлінням. Зокрема, ризики державних банків – це непередбачувані події, які безпосередньо пов'язані з державним контролем над фінансово-економічною діяльністю установ, який може бути неадекватним із цільовими та стратегічними орієнтирами їх функціонування, наприклад створення санаційного банку.

Ризики акціонерних банків із вітчизняним капіталом – це ризики, на які наражаються вітчизняні акціонери і їх корпо-

ративні права, оскільки перебувають під моніторингом НБУ, підпадають постійному регулюванню і контролю.

Ризики акціонерних банків із іноземним капіталом – ризики, які пов'язані з існуючими зовнішніми загрозами і небезпеками, що притаманні материнському банку в залежності від його місця знаходження.

Ризики корпоративних клієнтів – пов'язані з обслуговуванням особливо важливих для банківської установи клієнтів, так званих VIP-клієнтів.

Ризики роздрібного бізнесу – це ризики, які виникають при обслуговуванні фізичних і юридичних осіб та які пов'язані з кон'юктурою ринку, попитом на новітні корпоративні й роздрібні банківські послуги.

Ризики міжбанківського кредитування – це ризики, що виникають у процесі надання кредитів між банками пов'язані із умовами і термінами кредитування.

Висновки

Можна зробити висновок, що банківські установи у своїй повсякденній роботі постійно наражаються на різноманітні види ризиків, які в перспективі можуть призвести до фінансових втрат, а також до зниження іміджу та стійкості банку. Розглянута вище класифікація може слугувати своєрідними рамками для систематизації ризиків, оскільки створення всеохоплюючої класифікації, яка б включала в себе всі види ризиків є не реальною і не доцільною. Враховуючи сучасний стан банківської діяльності і постійно притаманний ризик здійснюваних операцій, необхідно не лише систематизувати існуючі ризики, а й розробляти методики до їх кількісної і якісної оцінки. Отже, подальші дослідження в даній сфері повинні спрямовуватися на розробку методів вимірювання та оцінки ризиків, розробки методів їх управління й моніторингу.

Список використаних джерел

1. International Convergence of Capital Measurement and Capital Standards. A Revised Framework. Basel Committee on Banking Supervision. – Basel. – Updated, 2005, Novem. – <http://www.bis.org>.
2. Аналитическая записка «Банковские риски: оценить, управлять, контролировать». – www.risk-manage.ru/2005/materials/Risk-Bank.pdf
3. Бобиль В.В. Антикризове управління банківськими ризиками: Монографія / В.В. Бобиль. – Дніпропетровськ: видавництво «Свідлер А.Л.», 2012. – 270 с.
4. Гойденко Ю.Н. Категория «финансовый риск» в проблематике обеспечения долгосточного функционирования банка / Ю.Н. Гойденко // Управление риском. – 2007. – №1. – С. 2–6.
5. Методичні рекомендації щодо організації та функціонування систем ризик-менеджменту в банках України: Постанова Правління НБУ від 02.08.2004 №361.
6. Роус П.С. Банковский менеджмент: Предоставление финансовых услуг / П.С. Роус. – М.: Дело Лтд, 1995. – 743 с.
7. Черных С. Управление банковскими рисками / С. Черных // Вопросы экономики. – 2004. – №8. – С. 120–121.

ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНА ПОЛІТИКА

Н.П. РЕЗНІК,
д.е.н., доцент, Уманський державний педагогічний університет ім. Павла Тичини

Методика розробки механізму залучення інвестицій в агропромисловий комплекс України

У статті розглянуто основні засади щодо розвитку механізму залучення інвестицій в агропромисловий комплекс України та обґрунтовано практичні пропозиції з його удосконалення. Розкрито сутність і умови формування механізму залучення інвестицій в АПК. Висвітлено умови розширення потенційних джерел інвестицій в АПК у сучасних умовах з урахуванням можливостей, закладених у трансформації економічних інтересів.

Ключові слова: інвестиції, механізм залучення, агропромисловий комплекс, привабливість, зарубіжні інвестиції.

В статье рассмотрены основные принципы развития механизма привлечения инвестиций в агропромышленный комплекс Украины и обоснованы практические предложения по его усовершенствованию. Раскрыта суть и условия формирования механизма привлечения инвестиций в АПК. Освещены условия расширения потенциальных источников инвестиций в АПК в современных условиях с учетом возможностей, заложенных в трансформации экономических интересов.

Ключевые слова: инвестиции, механизм привлечения, агропромышленный комплекс, привлекательность, зарубежные инвестиции.

The article describes the main principles for the development of a mechanism to attract investment in the agro-industrial complex of Ukraine and grounded practical suggestions for its improvement. The essence of the mechanism and conditions of investment in agriculture. Lit

conditions expansion potential sources of investment in agriculture in the current conditions with the possibilities inherent in the transformation of economic interests.

Keywords: investments, mechanism of bringing in, agroindustrial complex, attractiveness, foreign investments.

Постановка проблеми. Економічна криза, що охопила всі галузі агропромислового комплексу України, найсуттєвіше позначилася на інвестиційній діяльності. Розрив зв'язків у сфері виробництва і розподілу матеріально-технічних ресурсів, втрата координації і наявність примітивної ринкової інфраструктури, а також посилення диспаритету цін на продукцію сільського господарства зробили практично неможливим ефективний розвиток сільського господарства без відповідних додаткових вкладень у галузь.

Вихід з економічної кризи в Україні вимагає збільшення обсягів інвестицій, а розвиток інвестиційного процесу потребує вирішення комплексу теоретичних і практичних завдань, що стосуються послідовного проведення державної політики із залучення й ефективного використання інвестиційних ресурсів як необхідної умови подолання кризових явищ в економіці України.

Разом із тим в умовах трансформації економіки кардинальні зміни відбулися в організації інвестиційного процесу, виникла об'єктивна необхідність формування принципово нового механізму фінансування інвестиційної діяльності. Це пояснюється низкою обставин: суттєвою зміною інвестицій-

ного статусу і ролі держави та недержавних структур, розмежуванням їхніх функцій у сфері інвестиційної діяльності; значним скороченням частки централізованих інвестицій в їх загальному обсязі, зміною структури останніх за формами власності у зв'язку з проведенням приватизації; значним зростанням кількості об'єктів інвестування, зміною складу та співвідношення внутрішніх і зовнішніх джерел інвестицій, способів і критеріїв їх розподілу.

Інвестиційні процеси в агропромисловому комплексі мають свої особливості, зумовлені його специфікою, а тому вимагають наукового дослідження. Крім того, перехід підприємств аграрного бізнесу до ринкової системи господарювання пов'язаний із формуванням нової моделі інвестиційного процесу. Складнощі якісних перетворень в інвестиційній сфері вимагають розробки нового (адекватного умовам) економічного механізму залучення і використання інвестицій в агропромисловому комплексі України.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми перекоонує, що проблеми розвитку інвестування в АПК України досліджувалися багатьма науковцями, серед яких Л.О. Абсава, О.П. Бондарчук, С.О. Гуткевич, А.Д. Діброва, О.М. Дуфенюк, В.К. Збарський, М.І. Кісіль, М.Ю. Коденська, А.С. Музиченко, В.Л. Осецький, К.А. Пріб, П.Т. Саблук, Г.В. Сеніна, А.М. Стельмашук, В.К. Терещенко, А.В. Чупіс та інші. Певний внесок у розвиток і суттєве поглиблення окремих аспектів організаційно-економічного механізму інвестування в АПК зробили В.Г. Андрійчук, О.Г. Боброва, М.Я. Дем'яненко, В.В. Іванишин, П.А. Лайко, О.М. Могильний, Б.Й. Пасхавер, Г.М. Підлісецький, В.Г. Чабан, В.С. Шебанін та інші дослідники.

Мета статті. Відмічаючи безсумнівну цінність і значимість проведених наукових досліджень, вважаємо, що в період швидких динамічних змін в економіці України потреба у більш оперативній системній та комплексній розробці даної проблематики значно посилюється. Формування такого дієвого організаційно-економічного механізму має враховувати нові реалії динаміки чинників інвестиційного середовища, а його реалізація – забезпечувати швидку адаптацію підприємств АПК до можливих змін цього середовища на всіх етапах розвитку.

Виклад основного матеріалу. Організаційно-економічний механізм інвестування як категорія є сукупністю економічних інструментів і методів регулювання, що забезпечу-

ють максимальну ефективність використання капіталу за зовнішніх і внутрішніх постійно змінюваних умов інвестиційного ринку. До складу організаційно-економічного механізму інвестування слід включити (рис. 1):

1) форми, методи та інструменти впливу на інвестиційний процес як єдину відтворювальну систему, в тому числі суб'єкти й об'єкти інвестування;

2) способи і прийоми управління економічними відносинами, що виникають у процесі інвестування;

3) форми інвестування, особливості відносин і зв'язків всередині єдиної відтворювальної системи інвестування.

Аграрне виробництво, маючи ряд специфічних особливостей, що істотно впливають на здійснення інвестиційної діяльності, формує відповідний механізм інвестування підприємств АПК

До таких особливостей відносимо взаємозв'язок виробничих процесів із природними біологічними процесами; сезонність сільськогосподарського виробництва, що впливає на ефективність використання виробничих ресурсів, у тому числі й інвестиційних.

Міжнародний досвід свідчить, що для забезпечення стійкого розвитку АПК економічний механізм передбачає наявність двох взаємопов'язаних блоків: механізм ринково-конкурентної самоорганізації відтворення на всіх рівнях і систему державного регулювання. Інвестиційна діяльність в АПК також підпорядкована цьому механізму і базується на принципах державного регулювання й ринкового саморегулювання.

Динаміка інвестицій в основний капітал підприємств АПК набула позитивного характеру після реорганізації колективних сільськогосподарських підприємств у приватні агроформування. Структура джерел фінансування інвестицій в основний капітал підприємств АПК, що склалася, відповідає правилу так званого золотого перетину, що передбачає дотримання пропорції 2/3:1/3.

Так, частка власних коштів товаровиробників у структурі інвестицій в основний капітал становить 66%, а залучених і позичених – 34%, зокрема кредити – 23%, прямі іноземні інвестиції – 3%, кошти державного бюджету – 2%, інші джерела – 6%.

Пріоритетами в державному регулюванні інвестиційної діяльності в АПК слід вважати: координацію дій і контроль



Рисунок 1. Організаційно-економічний механізм інвестування підприємств АПК

Сформовано автором.

організації продовольчої безпеки, яка є основою національної безпеки країни, досягнення максимально можливого соціального ефекту; створення здорового конкурентного середовища і становлення цивілізованого підприємництва; здійснення структурної перебудови; забезпечення кардинального науково-технічного прориву; поєднання загальнодержавних і регіональних інтересів.

Активізації інвестиційної діяльності агропромислових підприємств сприяє підвищення інвестиційної привабливості агропромислового виробництва і галузі в цілому за рахунок прибутковості. Доцільною у даному напрямі є державна підтримка аграріїв, що реалізується через створення і застосування іпотечних механізмів, а також механізмів державної кредитної підтримки довгострокових інвестиційних проектів не лише у сфері виробництва сільськогосподарської продукції, а й насамперед у сфері переробки. Важливим напрямом державної підтримки у сфері інвестування агропромислового виробництва має стати підтримка інноваційного розвитку аграрної сфери на рівні держави та окремих регіонів.

Позитивним у практиці інвестування агропромислових підприємств з боку держави є розробка та прийняття науково обґрунтованих регіональних інвестиційних програм, що мають на меті підтримку розвитку певних великомасштабних сільськогосподарських виробництв, що у перспективі можуть стати основою для задоволення продовольчих потреб країни.

Для активізації інвестиційної діяльності важливе значення має розвиток інтеграційних процесів у сфері агропромислового виробництва. Створення агропромислових підприємств, характерною особливістю яких є замкнуте коло виробничого процесу, що органічно поєднує виробництво, переробку, зберігання і реалізацію готового продукту, значно прискорює вкладення капіталу для примноження прибутку, отримання вищих показників діяльності [1].

Організаційно-економічний механізм інвестування може набувати різних форм – від найпростіших до складно структурованих моделей. Важливою складовою організаційно-економічного механізму інвестування як на рівні національної, так і регіональних економік є інвестиційна політика. Реалізація інвестиційної політики передбачає надання урядових гарантій для інвесторів та захисту інвестицій; здійснення державної підтримки високоефективних проектів із позабюджетних джерел; створення інформаційної бази даних ринку інвестицій та інвестиційних товарів; ефективного пошуку партнерів, який визначається критеріями оцінки й відбору інвестиційних проектів, переговорів та інвестиційних контрактів; системи страхування ризиків.

Сутність інвестиційного забезпечення на різних рівнях управління має свою специфіку. Інвестиційне забезпечення підприємства є завданням його менеджменту, а на рівні регіону, групи підприємств і держави – завданнями відповідних органів регіонального, галузевого чи державного управління економікою.

Пропонуємо класифікувати інвестиції залежно від сформульованих цілей: стратегічні, тактичні, операційні. У такому

разі всі можливі їх види доцільно пов'язати в деяку систему, що дозволить глибше зрозуміти взаємозв'язок між окремими видами інвестицій, визначити внутрішньосистемні зв'язки, сформулювати модель, що дасть можливість здійснити системний аналіз інвестиційної діяльності у найширшому розумінні інвестиційного процесу. При цьому для аналізу моделі інвестиційного процесу можливе застосування значної кількості методів системного аналізу.

Під інвестиційною діяльністю в АПК розуміється сукупність дій з реалізації стратегічних, тактичних і оперативних цілей за допомогою здійснення різного виду вкладень, що відносяться до державної, приватної або змішаної форми власності, в об'єкти сільського господарства, технології і розвиток соціальної сфери села.

Стосовно АПК слід використовувати додаткову класифікаційну ознаку, що також враховує специфіку галузі, а саме класифікацію інвестицій із погляду відтворювальних функцій, виконуваних суб'єктами інвестиційного процесу: законодавче забезпечення, фінансово-кредитне обслуговування, розробка і впровадження інноваційних пропозицій, інформаційний супровід. Це зумовлено тим, що інвестиційний процес реалізує два важливі завдання: забезпечує заміщення чинників виробництва, що зношуються, і тим самим підтримує стабільність надходження у господарський обіг відтворюваних ресурсів; створює нові можливості зростання реального доходу.

Проблема інноваційно-інвестиційного забезпечення розвитку галузі та модернізації виробництва постає найбільш гостро у малих і середніх сільськогосподарських підприємствах, особливо у господарствах населення, що зумовлено, передусім, дефіцитом власних коштів, а також недостатньою державною підтримкою. Стимувальним чинником досягнення стабільного рівня інвестиційного забезпечення підприємств АПК є недостатні обсяги кредитування галузі та значне скорочення кредитної підтримки аграрних підприємств. Кредитами користується лише п'ята частина підприємств аграрного сектору, що значною мірою є наслідком високих процентних ставок за залученими кредитами та їх недоступності для більшості підприємств галузі [2].

В основу методики розробки механізму залучення прямих іноземних інвестицій (ПІІ) мають бути покладені такі етапи: визначення цілей сторін залучення інвестицій (донор і реципієнт); визначення учасників процесу залучення; визначення рішень (поведінки) учасників у процесі залучення; формування поєднаних (допустимих) стратегій учасників процесу залучення (формування ситуацій); розробка правил надання переваги допустимим стратегіям (формування інституту); оцінка наслідків ухвалених і реалізованих рішень (моніторинг інституту).

Із метою залучення інвестицій в АПК необхідно розвивати інформаційне бізнес-середовище, оскільки інформація в інвестиційній діяльності має велике значення як для вітчизняних, так і для іноземних інвесторів. Тому для більш доступного інформаційного бізнес-середовища нами розроблено інвестиційний паспорт АПК України, що включає такі пі-

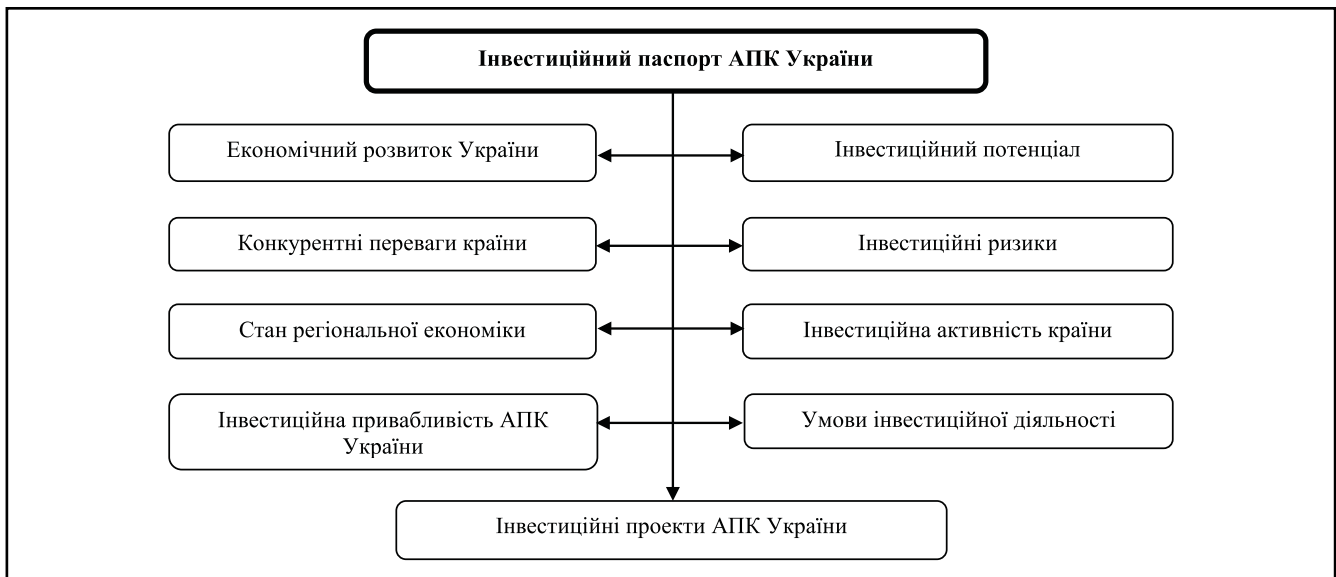


Рисунок 2. Інвестиційний паспорт АПК України

Сформовано автором.

дрозділи (рис. 2.): економічний розвиток України; конкурентні переваги країни; стан регіональної економіки; інвестиційна привабливість АПК України; інвестиційний потенціал; інвестиційна активність країни; інвестиційні ризики; умови інвестиційної діяльності; інвестиційні проекти АПК України.

Як показують дослідження, вітчизняний агропромисловий комплекс не має достатньої бюджетної підтримки. Наприклад, у 2012 році Міністерству аграрної політики та продовольства України з держбюджету мало бути виділено 4,9 млрд. грн. При цьому витрати на утримання Міністерства внутрішніх справ у 2012 році становили майже 13 млрд. грн., а на соціальні потреби країни, в тому числі дотування Пенсійного фонду, – понад 66 млрд. грн. Саме тому важливими для активізації інвестиційної діяльності підприємств АПК стали ряд угод, підписаних у червні 2012 року, про фінансування проектів у сільськогосподарській галузі, що реалізовуватимуться в Україні на загальну суму \$3 млрд., між Міністерством аграрної політики та продовольства України та Експортно-імпортом банком Китаю. На нашу думку, китайське фінансування посприє поліпшенню товарообігу сільськогосподарської продукції та продовольства й збільшенню його обсягу, а також надходженню нових інвестицій у вітчизняний агропромисловий комплекс, що дасть змогу збільшити продуктивність, поліпшити фінансові можливості сільгоспвиробників країни і, відповідно, технічне переоснащення [3].

Інвестиційна активність суб'єктів інвестиційної діяльності в аграрному секторі залежить від обсягів державних замовлень та вкладень, власних інвестицій товаровиробників, умов одержання кредитів, зовнішніх інвестицій, а також інших чинників, що формуються за межами даної галузі.

Методологія інвестування у ринкових умовах, на нашу думку, припускає, що на даному етапі розвитку нашої країни держава реалізує сукупність заходів і засобів органів державної влади і управління різних рівнів, за допомогою яких

здійснюється вплив на економічний процес для досягнення поставлених цілей із застосуванням відповідних засобів та інструментів.

Пропонується методологія організаційно-економічного механізму інвестиційного управління аграрною сферою, що включає такі розроблені та систематизовані методи і методики їх реалізації (рис. 3).

Метод інвестиційного управління рівнем якості життя населення на рівні галузей АПК дозволяє визначити пріоритетні виробничі галузі і підгалузі АПК, інвестування в які дає найбільший приріст рівня якості життя населення.

Методи інвестиційного управління сільськогосподарським виробництвом, переробними підприємствами і концернами дають можливість науково обґрунтовано розподілити інвестиційний фонд АПК серед аграрних підприємств (або дати обґрунтовані рекомендації зовнішнім інвесторам).

Комплексний підхід щодо формування ефективних механізмів активізації інвестиційної діяльності підприємств АПК відкриває нові можливості регіональної диверсифікації для вітчизняних та іноземних інвесторів, підвищує гарантію ефективності інвестиційної діяльності. Такий підхід дозволить розробляти інвестиційну стратегію великих організацій на тривалу перспективу, пов'язувати цю стратегію з потенціалом споживчих ринків і чинників виробництва, враховувати можливий період реалізації інвестиційних проектів. У результаті це сприятиме підвищенню ефективності інвестиційної діяльності підприємств АПК.

Одним із напрямів інвестиційної політики при створенні сприятливого інвестиційного клімату в АПК є організація правового середовища, що передбачає створення та удосконалення законодавчої і нормативної бази інвестиційної діяльності. Законодавство у сфері інвестиційної діяльності має чимало правових проблем, що потребують врегулювання, особливо у галузі іноземних інвестицій [4].

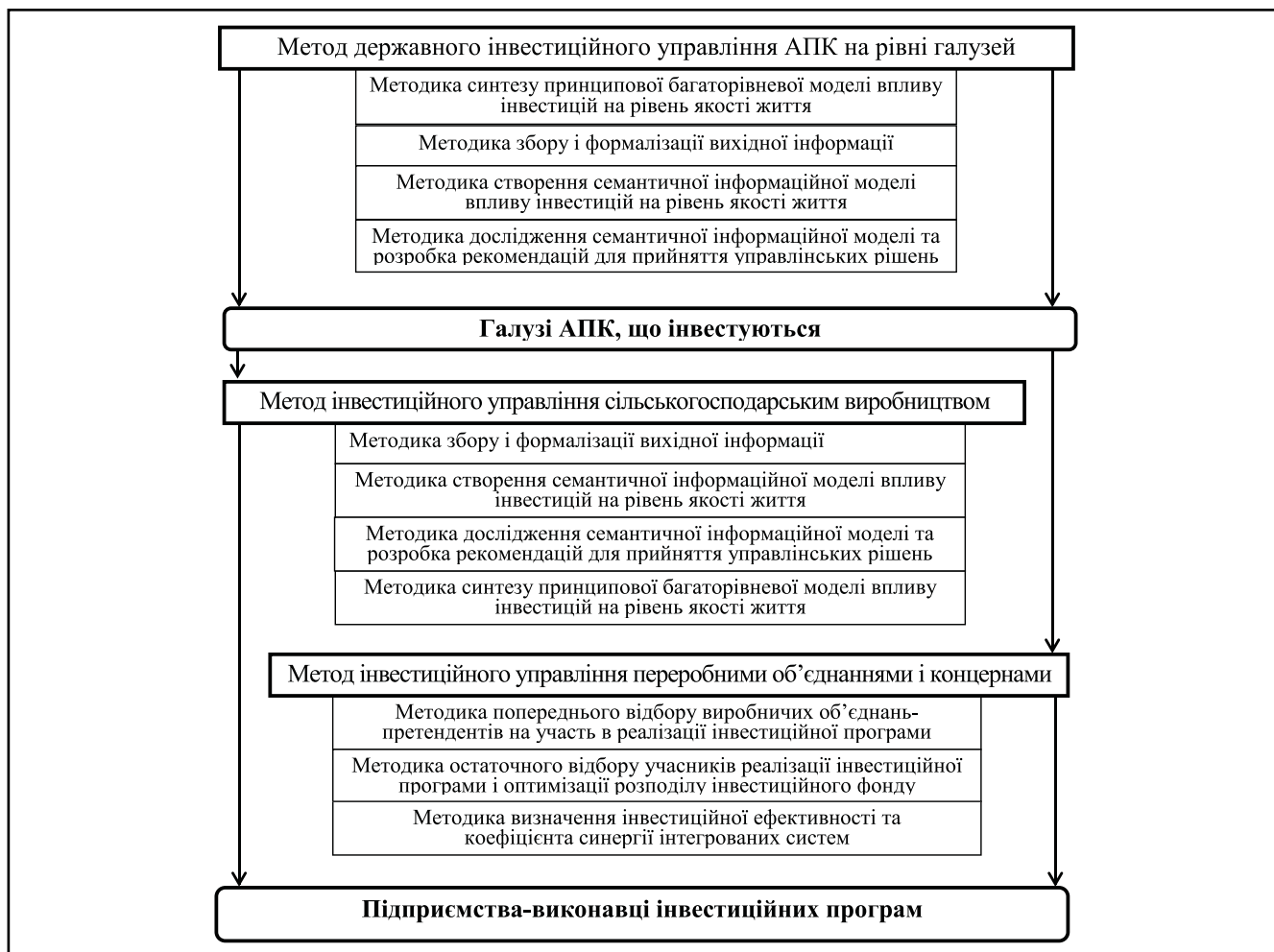


Рисунок 3. Методологічне забезпечення організаційно-економічного механізму державного інвестиційного управління АПК
Сформовано автором.

Проблеми фінансового гарантування і захисту інвестицій мають ключове значення в залученні іноземного капіталу, тому доцільно створити у регіонах Регіональні гарантійні фонди (РГФ). Оцінка варіантів і джерел формування РГФ показала, що найбільш реальним механізмом реалізації такого проекту міг би стати товарний кредит. Гарантійний фонд, утворений на кошти від виручки за товарний кредит, може щорічно забезпечувати залучення іноземних інвестицій вартістю до 70–80% від обсягу такого кредиту у формі капіталу, товарів і послуг.

Регіональний гарантійний фонд може виступати додатковим фінансовим інструментом для розвитку аграрного сектору економіки регіону. Він надаватиме гарантії і буде забезпечувати зниження комерційних ризиків, що дозволить зменшити вартість кредитів для товаровиробників у системі АПК. Діяльність РГФ має будуватися відповідно до принципів міжнародної практики розподілу ризиків (кращих її прикладів) і забезпечувати ефективне повернення коштів, наданих кредитно-фінансовими установами.

Створення Українських ділових центрів (УДЦ) на території України і за кордоном є, на нашу думку, ще одним перспективним напрямом пошуку нових форм ділової співпраці з

іноземними підприємцями. Загальна концепція УДЦ полягає у створенні на території України та за її межами мережі самостійних організацій із правами юридичних осіб, щоб забезпечити виробникам товарів та послуг, насамперед малому і середньому бізнесу, прямий вихід на потенційних ділових партнерів у конкретній країні або регіоні.

Детальне вивчення проблеми залучення інвестицій виявило, що в Україні з'являється все більше великих підприємств, кооперативів, холдингів, корпорацій, тому при проектуванні і здійсненні масштабних інвестиційних проектів на вищому кваліфікаційному рівні, на нашу думку, необхідні спеціалізовані у цій сфері інформаційні центри інвестування (ІЦІ).

Процес створення ІЦІ можна моделювати різними варіантами, наприклад як структурні підрозділи центрів науково-технічної інформації; державних районних органів управління; державних і недержавних освітніх установ (вищі, особливо аграрні вузи, сільськогосподарські технікуми, коледжі); освітніх учбових закладів перепідготовки і підвищення кваліфікації фахівців АПК; науково-дослідних інститутів; інформаційно-консультаційних служб організацій фермерської кооперації.

Висновки

У процесі дослідження визначено засади формування та тенденції розвитку організаційно-економічного механізму залучення інвестицій в підприємства агропромислового комплексу України через обґрунтування основних завдань інвестиційної політики, що пов'язані зі створенням сприятливого інвестиційного клімату; реалізацією заходів, спрямованих на збільшення обсягу інвестицій за рахунок внутрішніх ресурсів підприємств; залученням зовнішніх інвестицій і коштів іноземних інвесторів; створенням привабливого іміджу країни.

Список використаних джерел

1. Кісіль М.І. Проблема інвестиційного забезпечення сільськогосподарського виробництва та напрями її вирішення в перспективі /

М.І. Кісіль // Стратегія використання аграрно-економічного потенціалу на основі активізації інноваційно-інвестиційної діяльності – об'єктивна передумова інтеграції країни в світове співтовариство: Тези доповідей міжн. наук.-практ. конф. 18 травня 2007 р. – Ч. 2. – Тернопіль: ТНЕУ, 2007. – 346 с.

2. Трегобчук В.М. Інноваційно-інвестиційний розвиток національного АПК: проблеми, напрями і механізми / В.М. Трегобчук // Економіка України. – 2006. – С. 4–12.

3. Китай задля своєї продовольчої безпеки інвестує мільярди в АПК України. – [Електрон. ресурс] // Режим доступу: <http://www.uapg.com.ua>

4. Державне агентство України з інвестицій та розвитку. Програма розвитку інвестиційної діяльності на 2011?2015 роки. – [Електрон. ресурс] – Режим доступу: <http://www.in.gov.ua>

УДК: 330.101.2

С.Ю. ПАХОМОВ,

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

Інститути і механізми перерозподілу ресурсів у високотехнологічні сегменти

Робота присвячена проблемі створення інституційної системи для формування стратегії розвитку інноваційної економіки України.

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

Робота посвящена проблеме создания институциональной системы для формирования стратегии развития инновационной экономики Украины.

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

Work is devoted a problem of creation of institutional system for formation of strategy of development of innovative economy of Ukraine.

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

Постановка проблеми. Реалізація інноваційної (високотехнологічної) відтворювальної моделі не може (на відміну від моделі індустріальної) обійтися без інструментів і механізмів, що забезпечують перерозподіл ресурсів і коштів у напрямі структурних інноваційних зрушень.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Спектр відповідних досліджень знаходять відображення в численних дослідженнях. Серед них слід відзначити фундаментальні праці Дж. Данінга, П. Друкера, Д. Дерлоу, Е. Кемпбелла, Дж. Коллінза, М. Крістенсена, Д. Моррісона, М. Портера, Б. Санто, Й. Шумпетера, К. Фрімена та ін. Серед російських

вчених слід відмітити О. Бузгаліна, С. Глазьева, Н. Іванова, В. Маєвського, В. Макарова, Ю. Яковця та ін. Зазначена проблематика досліджується в багатьох працях вітчизняних економістів, у тому числі В. Александрової, В. Василенко, О. Білоруса, В. Геєця, А. Кредісова, Д. Лук'яненка, Ю. Макогона, О. Мозгового, Ю. Пахомова, Є. Панченка, А. Поручника, В. Савчука, В. Сіденка, А. Філіпенка, В. Чужикова та ін.

Мета статті. Дослідження проблематики формування національної інноваційної системи в умовах глобальних трансформацій та розробка на цій основі науково обґрунтованих підходів щодо формування національної інноваційної політики для забезпечення конкурентоспроможності України на міжнародних ринках.

Виклад основного матеріалу. Відомо, що інститути, які забезпечують перетікання коштів з традиційних галузей у передові, в Україні є повністю відсутніми. І що значні статки, що отримуються в ході переробки первинної сировини і посередницької діяльності, залишаються на тих же підприємствах і фірмах або перетікають в закордонні офшори, залишаючи країну без перспективи не тільки постіндустріального майбутнього, а й без успішної індустріальної перспективи.

Звичайно, і в нинішній ситуації діють інститути перерозподілу. Це і податки (та їх послаблення), і різні пільги. Тут же і банкрутство, приватизація, посередництво. Однак ці механізми недостатні і розраховані на відтворення старої низькотехнологічної економіки. Цей перерозподільчий інструментарій є не дуже прийнятним і для індустріальної сфери, і зовсім не підходить для формування інноваційних сегментів.

ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНА ПОЛІТИКА

Інститути і механізми, призначені для формування високотехнологічних анклавів, — це тонкий і чутливий до прогресу інструментарій, що діє в режимі саморегулювання і суттєво відрізняється від того, що обслуговує звичайний ринок. До цього ж ці регулятори, що обслуговують високотехнологічні анклавів, частіше всього засновані на інститутах, не підпорядкованих «ручному» управлінню. В них закладений потенціал масово-сегментарного, а не індивідуально-вибіркового впливу. Про це свідчать дані таблиці, де показано, що ставки податків як такі абсолютно не впливають на економічний розвиток країни і не можуть слугувати ефективним механізмом економічного зростання.

І саме з цієї причини відтворення перерозподільних механізмів інституціонального обслуговування високотехнологічної економіки змінює насамперед баланс на користь економіки передової. Самовдосконалення розподільчих механізмів, їхня націленість на інновації протидіє відтворенню тих старих сегментів економіки, які треба списати, і сприяє використанню ресурсів, які уряд спрямовує у своїх зусиллях, направлених на реалізацію прогресивних стратегій.

Таким чином, перед тим як перейти до пошуку і розкриття механізмів нового перерозподілу, слід дослідити частку тих галузей, що є традиційними на сьогодні. Річ у тім, що ці традиційні для індустріальної епохи галузі промисловості при розвороті інститутів у напрямку постіндустріалізму не тільки залишаються, а й домінують довгий час. Навіть у

Сполучених Штатах, де модерні інститути перерозподілу є орієнтованими на постіндустріалізм, традиційна індустріальна база залишається досить широкою. І така сумісність навіть для розвинутих країн є природною і закономірною, адже постіндустріальні інститути не ведуть до згорання інститутів ринку, що обслуговують традиційну індустрію, вони лише корегують ринкові процеси, забезпечуючи спочатку зародження, а потім і переваги нової високотехнологічної економіки. Крім того, інноваційні за своєю природою інститути при певній їх перебудові можуть покращувати і структуру традиційних галузей, надсилаючи до них передові технології. Таким чином, сумарний результат обертається ефектом для економіки в цілому.

Відсутність інституціональних механізмів ефективного перерозподілу коштів і ресурсів відчувається в Україні вже зараз, що виражається в появі у відносно бідній країні надлишкових коштів. Тенденції «закупорення» ліквідності свідчать, своєю чергою, про необхідність формування перерозподільних процесів, що працюють на структурно-якісні зміни. В іншому випадку саме через обмеженість екстенсивного відтворення країну очікує перегрів економіки і спад.

Відомо, що перерозподільний інструментарій, що сприяє структурним змінам, є дуже різноманітним. Це і податки, і державні витрати, і банківська система, і інвестори, і великі корпорації, і інститути розвитку, і фондовий ринок, і вторинний інструментарій, яким є приватизація як інструмент дер-

Ставки основних бюджетотворюючих податків у країнах ЄС та Україні

Країна	Ставки			Податкове навантаження (відношення суми податкових надходжень і соціальних внесків до ВВП у %) в 2012 році
	ПДВ, %	корпоративний податок (податок на прибуток підприємства), %	персональний прибутковий податок (податок з доходів фізичних осіб), %	
Австрія	20	25	50	42,6
Бельгія	21	33,99	30	45,2
Болгарія	20	25	26	31,3
Великобританія	17,5	19	40	36
Греція	19	29	40	35,1
Данія	25	24	До 63	48,8
Естонія	18	23	23	32,6
Ірландія	21	12,5	42	30,2
Іспанія	16	35	45	34,6
Італія	20	33	39	40,6
Кіпр	15	10	30	34,1
Латвія	18	15	25	28,6
Литва	18	15	27	28,4
Люксембург	15	22	38	40,1
Мальта	18	35	35	35,1
Нідерланди	19	29,6	52	37,8
Німеччина	16	38,7	42	38,7
Польща	22	19	40	32,9
Португалія	21	25	42	34,5
Румунія	19	16	16	30,7
Словаччина	19	19	19	30,3
Словенія	20	25	50	39,7
Угорщина	25	16	38	39,1
Україна	20	25	15	28,9

Джерело: на основі [1].

жавної політики, і інструменти монетарно-фінансового маневру, такі як валютний курс, різні фонди і багато іншого.

Усі перераховані та інші механізми, будучи затребуваними як традиційними, так і інноваційними сегментами, по-різному проявляються в першому і в другому випадку. В останньому – від інститутів вимагається контроль за довготерміновістю і стабільністю в цій сфері. При цьому особливе значення має наявність інструментів, що трансформують короткі гроші в довгі, що пов'язано з формуванням довготермінових процесів, які включають в себе постійний моніторинг і довготермінове стеження. Особливо це стосується перетікання і засвоєння коштів в умовах міжгалузевого перерозподілу. Сам по собі проект має бути інституціонально і процедурно, в тому числі фінансово, підкріпленим. Усе це підказує передовий «неринковий» досвід країн сучасного авангарду, що в їх сьогодиншньому стані набагато більше схожі на Радянський Союз, ніж Україна, яка пройшла цим шляхом. Різниця полягає в тому, що радянські перерозподільні механізми були позбавлені ринкових мотивацій, в той час як сучасні авангардні інституції роблять їх ринково мотивованими, що відбувається в першу чергу через втручання з боку держави.

Потреба перерозподілу в інтересах структурних змін у напрямі інновацій більше відповідатиме не банківська система, а фондовий ринок. Фондові ринки більш адекватно виражають динаміку і змінність кінцевих процесів в сфері інновацій, дає правильно зорієнтовані сигнали інвесторам, сприяють домінуванню універсальних рішень над рішеннями індивідуальними і, по цих причинах оптимізує розподіл коштів і ресурсів відповідно ситуації, що склалася. І при цьому, здійснюючи міжгалузеві перетікання за критеріями ефективності, фондовий ринок одночасно регулює і перерозподіл капіталу відповідно критеріям внутрішньогалузевої конкуренції, оскільки процес капіталізації, пов'язаний із функціями фондового ринку, оцінює великих гравців і індивідуально.

Звичайно, фондові ринки мають більші в порівнянні з банками ризики, але й більші прибутки, а головне – ведуть до більш успішного розвитку. В країнах Заходу існують і конкурують дві основні підприємницькі моделі: євроконтинентальна, або рейнська, в якій фінансування базується на кредитах банків та інших фінансових установ; і англо-американська, зорієнтована на фондовий ринок. Якщо розглянути окремі країни, виявиться, що і та, і інша модель знаходить у Західній Європі широке використання. Так, якщо рейнська модель домінує в Німеччині, Італії та Австрії, то англо-американська, крім Великобританії, ще й в Нідерландах та Швейцарії. При цьому відповідно в країнах, що використовують переважно євроконтинентальну (рейнську) модель основною структурою, що здійснює інвестування, є фінансово-промислові групи (або холдинги), які як власники концентрують основну масу капіталу. В країнах же другої (англо-американської) підприємницької моделі, основною структурою виступає корпорація, що заохочує і приймає в

свою орбіту велику кількість розсіяних капіталів через акції, цінність яких визначається грою на біржі.

Вищесказане підтверджує, що мінливі процеси, характерні для інноваційних сегментів, більш повно відображає англо-американська модель, а процеси індустріального традиціоналізму, з його стійкістю і стабільністю, більш втіленими є в моделі євроконтинентальній (рейнській). При цьому слід відмітити, що для Євросоюзу характерним є більш повільне в порівнянні зі Сполученими Штатами формування сегментів постіндустріальної економіки. Однак саме заострення суперництва зі Сполученими Штатами примусило Європу прискорити структурні трансформації в напрямку постіндустріалізму. І для порівняння інноваційного потенціалу кожної з моделей за критеріями конкурентоспроможності важливо було б дати їм обом широкий простір, а також створити ситуацію взаємозамінності цих моделей. І коли суперництво двох моделей в країнах рейнської моделі було розблоковано, виявилася перевага моделі англо-американської, тобто, акціонерного капіталу.

Остання обставина – перевага за впливом на збільшення капіталізації – для України є виключно важливою, оскільки низька, явно недооцінена капіталізація є однією з найсерйозніших перешкод, що важко подолати, на шляху іноземних інвесторів. Проблема, важлива саме для України, – як оцінюється капіталізація. Можлива оцінка традиційна (доглобалізаційна), коли в розрахунок беруться показники, що виражають обсяги матеріальних активів. Ці показники мають переваги у вигляді надійності й захищеності. Саме вони є найбільш адекватними макроекономічним оціночним показникам, наприклад показнику ВВП, який, як відомо, використовується як головний в оцінці рівня розвитку країни.

Інший критерій, і відповідно оціночний показник капіталізації, це так звана ринкова оцінка, або ринкова капіталізація активів. Вона поряд з оцінкою матеріальною включає і ринково-кон'юнктурні компоненти, що відображають моменти, які близькі до віртуальності, в тому числі і в широкому сенсі. Сьогодні, в умовах нестійкості і невизначеності, фактор ринкової капіталізації виявляється, особливо для інвесторів, головним. І в цій ситуації оцінки за критеріями, що є у нас вже традиційними і заснованими на вартості матеріальних активів (основні фонди, обладнання, земля, виробнича інфраструктура, виробничі приміщення), можуть нас дезорієнтувати, оскільки вони поступаються за рівнем значущості ринковим критеріям, заснованим на синтезі оцінок матеріальних активів і активів нематеріальних. При цьому виявляється, що інша складова (нематеріальні активи), що проявляється через фондову біржу, має перманентне значення і демонструє структурне зростання. Для орієнтації інвесторів і для результатів гри на біржі велике значення має та обставина, що, наприклад, до 2003 року співвідношення балансової вартості найбільших корпорацій світу і обсягів ринкової капіталізації становило 1:8, тобто на матеріальні активи припадало лише 12% [2, с. 30]. Інші 88% – це фактори, що

визначають ринкову оцінку нематеріальних активів, до складу яких входили: конкурентоспроможність (7,7 бала з 10), кваліфікація персоналу (7,5), рентабельність компанії (7,2), репутація керівництва (7,2), сучасність технологічних ліній (7,2), маркетингова стратегія (7,2) та ін. [3, с. 56].

Таким чином, враження, що при співставленні матеріального (основні фонди, прибуток і т.д.) і ринкових критеріїв більш надійними є перші, оскільки ринкові критерії мають суттєву віртуальність погіршеність, є часто оманливим. Ринкова капіталізація, що синтезує перше та друге, в більшому ступені є фактором зростання. Причому переважно в цьому напрямі впливає саме механізм фондового ринку, що одержав додатковий вплив завдяки глобалізації. Там, де модель акціонерного капіталізму представлена недостатньо, це є однією з причин відносного уповільнення розвитку і зростання. З цього приводу звернемося до ситуації в Німеччині – однієї з найбільш успішних країн світу. Для підтвердження останньої тези пропонуємо пояснення причин відставання Німеччини, що коментує міністр економіки Вольгант Клемент: «Ми живемо нині у відкритому світі. Це змінює умови функціонування економіки і праці... Ми занадто пізно зорієнтувалися в нових обставинах і нам доводиться зараз робити великі кроки, щоб не відставати і знову забезпечити нашій країні становище лідера... Ми поклали надію на класичні галузі, наприклад, автомобільну, машинобудування, хімічну, фармацевтичну, в яких займає сильні позиції, а нові області прикладення сил в достатньому рівні ми до цих пір не засвоїли. Так що ми зараз повинні швидко рухатися вперед». І далі – «...в останні 15–20 років у Німеччині не займалися процесом оновлення, а жили за рахунок основних коштів, що були нажиті і досягнуті раніше. Але одного цього недостатньо для забезпечення майбутнього... Нові технології корінним чином змінили світ та економіку, і залишаються одним із могутніх двигунів зростання народного господарства... Звичайно, індустріальне суспільство ще існує і є необхідним для нас, однак лише це не визначає економічне життя» [4, с. 94].

У даному випадку цей вислів наводиться для ілюстрації двох моментів. По-перше, виявляється, що навіть у Німеччині має місце прогалина і «неспрацьовування» того механізму, через який здійснюється перехід від індустріальної до постіндустріальної моделі. По-друге, джерелом стримування постіндустріалізму, крім гіпертрофії соціальної сфери, служить у Німеччині і «нерозвиненість» тих механізмів перетікання коштів в галузі «нової економіки», що стосовно Європи втілено в рейнській моделі, яка переорієнтовується на холдинговий варіант розвитку тієї англо-американської моделі, що дає швидке зростання капіталізації за рахунок механізмів фондового ринку. В цій же Німеччині після податкової реформи 2001 року, що розширила можливості фондових бірж, очікується різке збільшення капіталізації як великих корпорацій, так і банків, що вивільняються від залежностей, притаманних фінансово-промисловим групам. Так, найбільший у Німеччині Deutsche Bank, позбавляючись від

активів, інвестованих у найбільші німецькі компанії, розраховує на різкий стрибок у рівні капіталізації [2, с. 36]. Звичайно, рейнська модель, зорієнтована на традиційні (класичні) галузі, відрізняється значною стабільністю, проте інша, менш стійка англо-американська – дає у вдалому випадку великий виграш, причому, знову – таки, симптоматично саме в інноваційній сфері.

А тому, що саме фондові ринки завдяки гнучкому і швидкодіючому механізму перерозподілу капіталу адекватно динаміці і структурі інноваційних змін, що сприяють масштабному залученні іноземних капіталів, все більш направляючи їх в нову економіку. Відповідно зростає значимість прискорення ринкової капіталізації в мірі підвищення ролі фондового ринку, найбільш повно відображає конкурентоспроможність тієї чи іншої компанії, а значить і країни на інноваційному полі.

Усе те, що стосується переваг англо-американської моделі, входить у протиріччя з установками України на стабільність. Набагато спокійніше жити з орієнтацією на матеріальні критерії оцінки активів; бо оцінки, що відображають процеси ринкової капіталізації, характеризуються нестабільністю; вони можуть швидко змінюватись під впливом глобальної кон'юнктури, особливо через спекулятивні операції. При радикальній переорієнтації на гнучкі, ефективні, але вередливі інструменти Україні важливо підстрахуватися в частині стабільності. Важливо, наприклад, враховувати, що у складних умовах сьогодення треба підстрахуватися інструментами більш стабільними, такими, наприклад, як ринок деривативів.

Перерозподільні механізми, що діють через зростання капіталізації і забезпечуються фондовими ринками – демонструють перевагу перед нами, країнами з низькими темпами, навіть при умові високих темпів, розрахованих за суто матеріальними критеріями. Такі, передові за критеріями інституціонального облаштування країни нас особливо швидко випереджають саме за показником капіталізації, що є для інвесторів найважливішим. Адже тільки в 90-ті роки (за десятиріччя) обсяг європейського фондового ринку збільшився в чотири рази. І якщо в 1990 році співвідношення капіталізованої корпоративної власності до ВВП складало 20%, а в 1996 році – 35%, то в 2000 році він досяг 90–92% [5, с. 36]. Україна ж за цими критеріями з Європою є взагалі неспівставною, оскільки показники капіталізації по відношенню до ВВП в нашій країні є мікроскопічними.

Як відомо, Україна, що протиставляє себе Росії, спирається на більш швидке зростання частки обробної промисловості і особливо машинобудування. І справді, ця прогресивна структурна зміна вигідно відтінює наш сучасний розвиток, оскільки Росія в період зростання попиту на енергоносії демонструє випереджаюче зростання, навпаки, енергосировинного характеру. Але при цьому Росія демонструє поворот у напрямі нарощування інституціональних передумов інновацій, на основі випереджаючого розвитку фондового ринку і венчурного бізнесу. Саме в останні два роки російський фондовий ринок змінився – за словами голови Феде-

ральної комісії ринку цінних паперів, «з іграшкового в реальний ринок» [6, с. 118]. Показник його ринкової капіталізації досяг \$168 млрд., обігнавши не тільки слаборозвинуті країни, а й ряд країн Західної Європи: наприклад, Норвегію, Португалію, Грецію, Данію, Австрію, Ірландію та ряд інших. На сьогодні російський фондовий ринок становить 45% від ВВП і за об'ємними показниками всього в чотири рази поступається Німеччині [2, с. 33].

Звичайно, поки що російський фондовий ринок не може позиціонуватися як ефективний інструмент інноваційних структурних змін, у ньому не задіяні в повній мірі інституціональні інвестори (наприклад, Пенсійний Фонд). Однак важливим є те, що ринок цей вже став залучати підприємства-емітенти не тільки з обробної промисловості, а й з високотехнологічного сектору. Причому в формуванні структурних змін фондового ринку головну роль відіграють великі стратегічні російські інвестори, що диверсифікують вкладення капіталів, створюючи інноваційні, в тому числі високотехнологічні сегменти.

З погляду стратегічного завдання перерозподілу капіталу не тільки наш, а й російський фондовий ринок не відповідає критеріям розвиненості. Поки що там недостатніми є обороти ринку, швидкість здійснення купівельних операцій, кількість самих цінних паперів та інвесторів. Необхідно зробити перехід від фондового ринку, що працює сам на себе до ринку, що обслуговує потреби структурних змін. Зміни відбудуться тоді, коли дивіденди і платежі по борговим цінним паперам придбають функцію перерозподілу, коли запрацює зворотній зв'язок в напрямку інвесторів, що вклали капітали, і відповідно виникнуть умови, при яких співвідношення між вхідними і вихідними потоками стануть оптимальними, які забезпечують стабільний розвиток ринку. В такій ситуації пізніше запрацюють і механізми перерозподілу, що забезпечують структурні зміни в напрямі високотехнологічності.

Оскільки ж подібний стан в Україні в найближчій перспективі буде відсутнім, держава повинна компетентно регулювати і контролювати направленість інвестиційних потоків, сприяючи корисним для суспільства структурним змінам. У тому числі за рахунок сприяння збільшенню вхідних потоків і укріпленню зворотного зв'язку. Справа має йти і про підтримку розвитку фондового ринку через цільові дотації, податки, програми розвитку, що робили сучасні країни успішними.

Серед об'єктивних обмежень, що стримують «подовження» грошей, важливо відмітити відсутність в Україні достат-

ньо потужних інституціональних інвесторів, таких як пенсійні, страхові та інші фонди. Оскільки пасиви банків формуються короткими грошима, це заважає будь-яким змінам на користь збільшення частки довгих грошей, які тільки і можуть суттєво впливати на структурні зміни. В результаті у зв'язку з інтенсивним накопиченням валютних резервів на експортній основі короткі гроші виявляються надлишковими, а можливі зміни пасивів банків на користь довгих грошей відсутні. До того ж низький рівень капіталізації банків поєднується в Україні з неготовністю промисловості до ефективного використання грошових ресурсів. У тому числі і через відсутність дієздатних великих проектів, забезпечених ресурсним супроводженням на основі адекватних програмно-цільових розробок.

Висновки

Перерозподілу ресурсів через відповідні інститути, а потім через інноваційні проекти в високотехнологічні галузі, може суттєво сприяти політика, що забезпечує націленість фінансової системи на успішний інноваційний розвиток шляхом різкого збільшення грошової маси як бази для прискореної монетаризації і капіталізації. Думається, що саме цей напрям на сьогодні є основним. Немає сумнівів, що в сучасній Україні можна суттєво приростити фінансові ресурси, а отже й капіталізацію за рахунок розблокування коштів, що нині пов'язані безхазяйністю, штучними перепонами, паразитичним привласненням чи виключенням з комерційного обігу.

Список використаних джерел

1. International Monetary Fund [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://www.imf.org>
2. Рей А. Конкурентные стратегии государства и фирм в экспортноориентированном развитии / А. Рей // Вопросы экономики . – 2004. – №8. – С. 47.
3. Моделирование инновационных процессов и экономической динамики // Проблемы информационной экономики: Сб. науч. трудов; Под ред. Р.М. Нижегородцева. – М.: ЛЕНАНД, 2006. – Вып. VI. – 392 с.
4. Олейник А. Институциональная экономика / А. Олейник // Вопросы экономики. – 1999. – №1. – С. 136–142.
5. Никитин С. Государство и проблема монополии / С. Никитин, Е. Глазова // МЭ и МО. – 1994. – №7. – С. 92–93.
6. Горбатенко В. Стратегія модернізації суспільства: Україна і світ на зламі тисячоліть: Монографія / В. Горбатенко. – К.: Видавничий центр «Академія», 1999. – 240 с.

Напрями формування інноваційно сприятливого середовища для малих і середніх підприємств в Україні

У роботі проаналізовано тенденції розвитку малого та середнього підприємництва в Україні на основі даних доповіді Світового банку *Doing Business*. Визначено сильні і слабкі сторони. Актуальною є проблема розроблення та удосконалення системної стратегії розвитку малого підприємництва, яка має будуватися на основі аналізу поточного стану малих підприємств та їхніх нагальних проблем. Рекомендовано заходи, які сприятимуть формуванню сприятливого інноваційного середовища для малих і середніх підприємств в Україні.

Ключові слова: мале та середнє підприємництво, інновації, бізнес-середовище.

В работе проанализированы тенденции развития малого и среднего предпринимательства в Украине на основе данных доклада Всемирного банка *Doing Business*. Определены сильные и слабые стороны. Актуальной является проблема разработки и совершенствования системной стратегии развития малого предпринимательства, которая должна строиться на основе анализа текущего состояния малых предприятий и их насущных проблем. Рекомендуются меры, способствующие формированию благоприятной инновационной среды для малых и средних предприятий в Украине.

Ключевые слова: малое и среднее предпринимательство, инновации, бизнес-среда.

The trends of development of small and medium business in Ukraine are analyzed in the article on the basis of World Bank's report «*Doing Business*». Strengths and weaknesses are identified. Relevant is the problem of developing and improving the system strategy of small business development, which should be based on analysis of the current state of small businesses and their current problems. Measures to promote favorable innovative environment for small and medium enterprises in Ukraine were recommended.

Постановка проблеми. З метою поліпшення ефективності реалізації Програми економічних реформ на 2010–2014 роки «Заможне суспільство, конкурентоспроможна економіка, ефективна держава» та відповідно до доручення Президента України «Щодо поліпшення стану реалізації Програми економічних реформ на 2010–2014 роки «Заможне суспільство, конкурентоспроможна економіка, ефективна держава» у 2013 році необхідно взяти дієві заходи для покращення умов ведення бізнесу та забезпечення входження України в першу сотню держав за рейтингом

Світового банку *Doing Business*, що й підтверджує актуальність даної роботи.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Питанням взаємовідносин бізнесу з оточуючим середовищем та визначення оптимальних механізмів удосконалення регулювання розвитку підприємництва присвячені праці багатьох дослідників, серед яких М.І. Балога, А.К. Кінах, І.Г. Мінін, З.С. Варналій і С.Г. Дрига, С.В. Харченко та інші. Високий рівень вразливості малого бізнесу обумовлює публікації щодо необхідності належної державної політики в питанні його підтримки. Так, В.В. Озаринська розглядає взаємозв'язок державної підтримки та сталого ефективного розвитку сектору малого бізнесу, аналізуючи досвід розвинутих країн в цій галузі та пропонує підходи формування системи підтримки малого бізнесу в Україні. Т.І. Балановська у своїй праці акцентує увагу на особливостях функціонування малого підприємництва в Україні. В.В. Зянько звертає увагу на значення малого інноваційного підприємництва в сучасній економіці. Однак в Україні мале інноваційне підприємництво, яке в країнах розвиненої ринкової економіки відіграє визначальну роль в інноваційному процесі, фактично виключене з процесу продукування та впровадження інновацій. Однією з перешкод розвитку малого інноваційного підприємництва є проблема забезпечення його фінансовими ресурсами через значний ризик, що характерний для інноваційної діяльності як такої. Це питання докладно розглядає Ю. Великий. Проблеми розвитку і підтримки малих інноваційних підприємств також розглядають у своїх дослідженнях і публікаціях А.М. Стельмащук, М. Бутко, М.В.Лукашина.

Аналіз літературних джерел вказує на значущість сектору малого підприємництва, в тому числі інноваційного, та на існування проблеми ефективності використання його потенціалу, що підтверджує необхідність продовження наукових досліджень за даним напрямом.

Мета статті – визначити шляхи ефективного регулювання бізнес-середовища для інноваційних малих та середніх підприємств (МСП).

Виклад основного матеріалу. У доповіді Світового банку *Doing Business* 2013 країни ранжуються за рівнем сприяння веденню бізнесу з 1 до 185-го місця. Висока позиція в індексі легкості ведення бізнесу означає, що регуляторний клімат сприяє підприємництву, низька – не сприяє.

За останній рік Україна у доповіді Світового банку *Doing Business* 2013 піднялася на 15 пунктів порівняно з попереднім

роком і посіла 137-ме місце (рис. 1). Міжнародні експерти побачили прогрес України у створенні умов для початку бізнесу і реєстрації підприємств (зростання на 62 пункти), реєстрації власності (зростання 17 пунктів), оподаткуванні (зростання на 16 пунктів). Погіршення ситуації було відзначено у сфері захисту інвесторів (падіння на 6 пунктів). Крім того, на думку експертів, в Україні стало важче отримати дозвіл на будівництво (падіння на 3 пункти), ситуація з міжнародною торгівлею також погіршилася (падіння на 5 пунктів).

За методикою Світового банку ранжування країн відбувається на основі методу експертних оцінок. Враховуючи значну кількість малих і середніх підприємств у загальній кількості суб'єктів підприємницької діяльності (більше 99%) в Україні та те, що перші блоки питань умов ведення бізнесу (спрощення процедури заснування підприємств, отримання дозволу на будівництво, спрощення процедури залучення кредитів) стосуються перш за все цих підприємств, покращення умов ведення бізнесу саме для зазначеного сектору підприємництва сприятиме підвищенню рейтингу України в Індексі ведення бізнесу.

Одним із пріоритетних напрямів розвитку економіки розвинених країн є розвиток малого та середнього бізнесу. Малі підприємства цих країн є базисом економіки. Спеціалісти слушно стверджують, що без них не існуватимуть великі підприємства. У наш час економічне піднесення без впровадження інновацій неможливе. МСП мають менше ресурсів, ніж великі фірми. Але коли справа доходить до інновацій – створення нових продуктів, процесів та практик – вони мають деякі переваги внаслідок гнучкої структури, здатності швидко реагувати на нові можливості і покладатися при цьому лише

на інтуїцію і фінанси власника. Тому результати наукових досліджень можуть швидше бути впроваджені саме на малих або середніх підприємствах. Усе частіше інновації на малих підприємствах впроваджуються за умови взаємодії підприємств, що співпрацюють або конкурують між собою, у рамках державно-приватного партнерства, у співпраці з університетами, науковими і технологічними парками, промисловими лабораторіями, технічними коледжами, бізнес-школами, венчурними капіталістами (VC), федеральними або галузевими центрами підтримки, державними та / або місцевими організаціями із надання організаційної, інформаційної, а також нормативної або політичної підтримки.

Малі і середні підприємства крім придбання і впровадження новітніх технологій потребують також допомоги в отриманні маркетингової інформації щодо досліджень ринку, різноманітних ринкових даних стосовно конкурентоспроможної продукції, фірм, термінів окупності окремих товарів, їхніх сукупних обсягів продажу тощо, яка є проблемою для багатьох МСП через брак ресурсів або низької можливості дослідження ринку. Підприємці часто відчувають нестачу кваліфікованих спеціалістів окремих напрямів. Існує також значний розрив між потребами компаній, які дуже швидко ростуть і розвиваються, і навичками існуючої робочої сили.

Тому розвиток малого інноваційного бізнесу, як показує досвід багатьох країн, вимагає створення для нього сприятливих макроекономічних умов, допомоги урядів та активізації інноваційних чинників зростання.

На сьогодні багато країн світу надають МСП різноманітні пільги внаслідок того, що нестача капіталу в період економічного спаду є однією з найбільш гострих проблем для цих

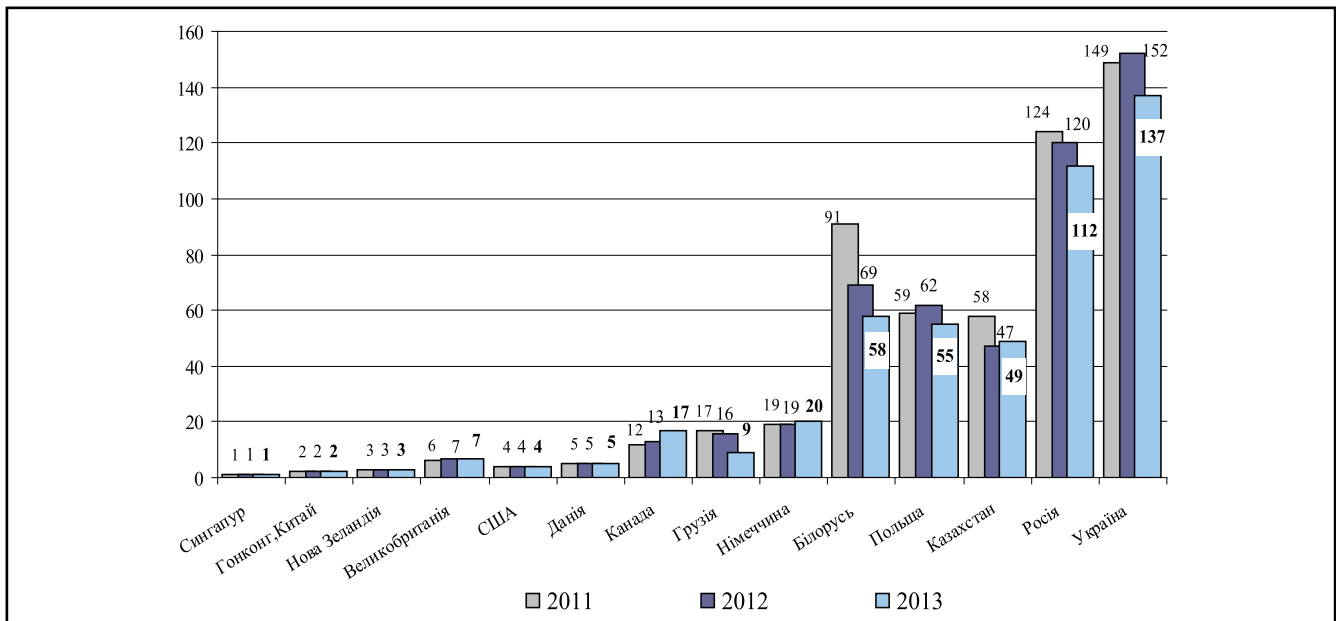


Рисунок 1. Динаміка рейтингу України та деяких країн світу за Індексом ведення бізнесу за 2011–2013 роки

Джерело: Доповідь «Doing Business 2013». Електрон. ресурс. – Режим доступу: <http://www.doingbusiness.org/reports/global-reports/doing-business-2013>.

Доповідь «Doing Business 2012». Електронний ресурс. – Режим доступу: <http://www.doingbusiness.org/reports/global-reports/Doing%20Business%202012>.

Доповідь «Doing Business 2011». Електронний ресурс. – Режим доступу: <http://www.doingbusiness.org/reports/global-reports/Doing%20Business%202011>.

компаній. Так, тільки протягом лютого–березня 2013 року уряди або неурядові спеціалізовані установи вирішили надавати допомогу малому бізнесу:

- у Пакистані Палатою торгівлі та промисловості було прийнято рішення про надання безвідсоткового кредиту на благо бідних і нужденних людей для можливості створення ними власного малого бізнесу [1];

- в Іспанії Європейський інвестиційний банк (ЄІБ) виділив 50 млн. євро Інституту фінансів Кантабрії для фінансування інвестиційних проектів МСП на пільгових умовах. Згодом планується виділити ще раз таку ж суму коштів, тобто сумарна позика становить 100 млн. євро [2];

- у Польщі п'ять банків підписали контракти з польським державним банком щодо надання кредитів на суму до 50 млрд. злотих (\$16,7 млрд.) для малих і середніх польських підприємств. Передбачається, що близько PLN 30 млрд. будуть доступні протягом наступних двох років для МСП для близько 50 малих і середніх підприємств [3];

- різноманітні схеми підтримки МСП, які становлять 98% всіх підприємств країни, впроваджує Гонконг – за рахунок бюджету надаються субсидії, впроваджуються податкові знижки, знято реєстраційний податок. Під гарантії уряду гонконгська іпотечна корпорація надаватиме МСП позики із знижкою від 50% до 80% з метою надання допомоги підприємцям підвищити стартовий капітал [4]. Бюджетну підтримку мають також МСП Канади.

Уряд В'єтнаму прийняв рішення про відстрочку сплати деяких податків для МСП. Ці пільги стосуються тих підприємств, де кількість зайнятих менше 200 працівників і розмір прибутку менше \$1 млн. на рік, а також підприємств із кількістю зайнятих більше 300, але умовою звільнення від податків є діяльність у сфері виробництва, аутсорсингу, виробництва продуктів харчування, виробництва одягу та взуття, електронних компонентів, будівництва інфраструктури. Деяким підприємствам також планується повернути частину екологічних податків [5].

В Євросоюзі нараховується понад 20 млн. підприємств малого і середнього бізнесу, які дають більше половини загальної доданої вартості. Кількість населення, зайнятого в малому бізнесі Європи, становить близько 70%. Найбільшу кількість малих підприємств створено в торгівлі, будівельній та харчовій промисловості.

Малий бізнес в Європі стимулює розвиток конкуренції, впровадження великими компаніями нових технологій та покращання ефективності виробництва. Ефективність всієї економіки ЄС залежить від успіху діяльності малого та середнього бізнесу. Тому в рамках Євросоюзу здійснюється політика підтримки малого підприємництва, головною метою якої є збалансування інтересів держави і бізнесу, забезпечення оптимальних умов для підприємницької діяльності, підвищення конкурентоспроможності малого бізнесу – Німеччина, Великобританія, Італія у березні 2013 року прийняли рішення щодо впровадження різних інструментів під-

тримки МСП у рамках спеціальних програм (навчання, надання безкоштовної інформації тощо).

Крім зазначених пільг, що стосуються всіх МСП, у тому числі інноваційних, для останніх у багатьох країнах надаються додаткові преференції. Такі індустріальні країни, як Японія, Південна Корея, Німеччина, найбільш відомі у відношенні використання досвіду стимулювання та підтримки інноваційної та науково-технічної діяльності малого бізнесу.

Державна політика Японії в цьому напрямі включає розроблення і виконання:

- Програм фінансування, навчання, консультування.
- Програм підвищення конкурентоспроможності малих компаній і фірм у найбільш перспективних галузях та сприяння модернізації економічної діяльності.

Здійснення підтримки досягається шляхом надання субсидій та позик – прямих кредитів і гарантованих позик. Більш ніж 80% субсидій надається виключно на науково-технічні програми, підвищення технічного рівня виробництва, удосконалення виробничих технологій у легкій та харчовій промисловості і на розроблення і впровадження разом з університетами та науковими установами нової наукоємної продукції.

Центральний уряд та місцеві органи самоуправління субсидують на всіх етапах життєвого циклу підприємства малого бізнесу, які безпосередньо приймають участь у створенні наукоємного і високотехнологічного виробництва з використанням національних технологій. Для таких підприємств держава виділяє позики під пільгові проценти, забезпечує кредитування малого бізнесу через надання порук та інших видів гарантій.

Фінансова підтримка технічного переоснащення виробництва в основному здійснюється за рахунок виділення позик і реалізації обладнання у розстрочку.

Окремим напрямом підтримки є створення і підтримка конкурентоспроможних кластерів за участю органів центрального уряду, державних корпорацій, університетів і науково-дослідних установ та малих і середніх підприємств для комплексного виробництва, збуту продукції і розвитку інноваційної системи.

В Японії функціонують 18 великих промислових кластерів, які об'єднують 17 тис. МСП та 290 університетів і політехнічних інститутів у рамках підтримки і під керівництвом Міністерства економіки, торгівлі і промисловості. Філії центрального уряду і префектур надають такі послуги, як просування по службі, координація діяльності компаній, фінансова та інформаційна підтримка бізнес-інновацій, інформування громадськості щодо діяльності кластерів для залучення інвестицій з інших регіонів та отримання державної підтримки, рекламні компанії для сприяння виходу продукції на зовнішні ринки.

Характерною рисою державної політики підтримки інноваційного МСП у Кореї, яка посіла 14-те місце у світі у 2011 році за розміром свого ВВП, перше місце у світі за розвитком інформаційно-комунікаційних технологій (у складі Глобального інноваційного індексу) за 2012 рік і дев'яте місце за отриманими патентами на душу населення, в останні ро-

ки є забезпечення низьких відсоткових ставок по позиковому капіталу й розширення багатоаспектних і комплексних програм банківського кредитування.

Програми кредитування, розроблювальні Корпорацією малого й середнього бізнесу (SBC), що є основним регулювальним органом, успішно реалізуються в різних спектрах економіки, і насамперед надаються тем підприємствам, які мають нові технології та відрізняються підприємницькою привабливістю.

Під впливом світової економічної кризи SBC збільшила кількість операцій по прямому кредитуванню та обсягів кредитних позик. Враховуючи, що погіршення фінансових умов було неминуче, SBC при відборі підприємств для кредитування вирішила приділити більше уваги (80% ~ 90% з 60% ~ 80%) нефінансовим аспектам компаній, таким як технологічна конкурентоспроможність, та можливості застосування кредиту, а також було послаблено критерії щодо наявності боргу, тобто з'явилася можливість отримати позику при наявності певного рівня боргу.

У країні діє п'ятнадцять організацій, здебільшого урядових, які займаються підтримкою малого підприємництва, серед яких слід відмітити діяльність новоствореного Технологічного фонду Кібо. Фонд створено для того, щоб надавати підтримку МСП у вигляді консультаційних послуг, а також для спрощення процедури отримання кредиту в банку. Цей фонд також здійснює об'єктивну оцінку технологій МСП, оскільки йому підпорядковано 53 технологічні центри. Ці центри мають багато висококваліфікованих фахівців із різних галузей, починаючи з 2008 року було оцінено близько 180 тис. проєктів і технологій.

Державну політику по підтримці середнього й малого бізнесу в Кореї координує спеціальний Комітет при главі держави через Адміністрацію малого й середнього бізнесу, яка затвердила програму технологічних інновацій, що дозволяє МСП отримати до 75% від вартості розробки нового продукту або підвищення якості продукції. Програма підтримала більше 2 тис. МСП, було виділено \$400 тис. на два роки для виконання стратегічних цілей. Адміністрація малого і середнього бізнесу має програму щодо підтримки бізнес-інкубаторів, направлену на налагодження співробітництва між дослідними інститутами та університетами. За цією програмою було створено 269 бізнес-інкубаторів, де зосередилося 4 тис. підприємств-орендарів, загальна сума залучених коштів становить близько \$15 млн.

Державна політика підтримки МСП у Німеччині протягом останніх років взагалі спрямована на полегшення режиму доступу до фінансових ресурсів, зниження податків, зростанню експортних можливостей сектора шляхом виділення коштів на федеральному і регіональному рівнях, найчастіше у вигляді гарантій та поручительств державних фінансових інститутів.

З початком кризи у Німеччині відповідно до програми високотехнологічного розвитку (підтримка малого інноваційного підприємництва) було об'єднано банківську групу KfW

та промислові корпорації BASF, Deutsche Telekom та Siemens у високотехнологічний фонд High-Tech Gründerfonds. Обсяг капіталу, який об'єднує фонд, становить близько 272 млн. євро. Фонд інвестує в нові високотехнологічні компанії, які мають багатообіцяючі результати досліджень і мають на меті впровадити їх у виробництво. На першому етапі підприємствам надається 500 тис. євро. В разі успішності проєкту надається друга частка фінансування у розмірі ще 500 тис. євро. Крім того, існує спеціальна програма EXIST Міністерства економіки і технологій. Вона складається з трьох частин, одна з яких – «Трансфер досліджень».

«Трансфер досліджень» надає підтримку технологічним стартапам. На першій фазі підприємець може отримати кошти на те, щоб залучити трьох спеціалістів персоналу та 50 тис. євро на матеріали і обладнання. На другій фазі обсяг фінансування становить 150 тис. євро для завершення створення продукту й залучення зовнішніх джерел фінансування.

Допомога інноваційних МСП у Німеччині здійснюється, крім того, через різного роду програми. Програма «Підтримка досліджень та розробок» дозволяє МСП отримати позики на нові технології з бюджетних коштів Міністерства науки і технологій. Вони призначені на покриття додаткових витрат на персонал (до 20% всіх витрат по даній статті) або закупівлю новітнього обладнання (до 60% їх обсягу).

Для молодих інноваційних підприємств, які існують не більше трьох років, дана програма дозволяє отримати кошти від венчурної компанії, створеної Німецьким компенсаційним банком, на виконання НДДКР, що обіцяють в майбутньому мати хороший ринковий ефект і спираються на певний заділ, профінансований самою фірмою. Однією з умов отримання інвестиції є наявність іншого стороннього інвестора, який бере участь у проєкті не меншим капіталом, ніж венчурна компанія, створена компенсаційним банком. Участь може тривати до десяти років, після чого або фірма, або інший сторонній інвестор має викупити у венчурної компанії її частку (з урахуванням 5% річних).

Слід відмітити ще норвезьку Програму комерціалізації R&D (FORNY) для підтримки малого інноваційного підприємства. Ця програма була розроблена для комерціалізації бізнес-ідей, що мають ринковий потенціал, і пропонує чотири види фінансування: на розвиток інфраструктури, на комерціалізацію проєктів, на апробацію технологій, на стипендії для дослідників. FORNY також передбачає бонуси за успішне здійснення комерціалізації проєкту. Фінансування за програмою, може покрити максимум 50% витрат.

Результативність політики підтримки МСП можна відслідковувати за Індексом малого та середнього підприємництва, яким Організація економічного співробітництва та розвитку (OECD) разом з Європейською Комісією, Європейським фондом освіти та Європейським банком реконструкції і розвитку (ЄБРР) оцінюють прогрес країн світу у впровадженні Акту про малий бізнес в Європі [6], або за часткою МСП у формуванні ВВП та ринку праці.

ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНА ПОЛІТИКА

Дослідження ЮНІДО визначили, що внесок малого та середнього бізнесу у світовий ВВП становить більше 55 відсотків і більше 65 відсотків від загальної зайнятості в країнах із високим доходом [7]. Наприклад, в Об'єднаних Арабських Еміратах частка МСП у ВВП країни становить близько 60%, Хорватії – 57%, Японії і Туреччині – 45%, Пакистані – 30%, Індії – 17–22%, США – 10%, Росії – 10–11%. У країнах Західної Європи питома вага МСП у загальному обсязі реалізації промислової продукції складає близько 50%, у сфері послуг – 67%.

Індекс малого та середнього підприємництва визначається на основі десяти принципів Акту про малий бізнес:

- створити середовище, в якому підприємці та сімейний бізнес зможе процвітати і отримувати достойну винагороду;
- впевненість в тому, що чесні підприємці, які зіткнулися з банкрутством, зможуть швидко отримати другий шанс;
- розробити правила за принципом «спочатку подумай»;
- сприяти тому, щоб державна влада приділяла більше уваги МСП;
- адаптувати громадські політичні інструменти до потреб МСП;
- полегшити доступ МСП до фінансування та розвиток нормативно-правової бази та бізнес-умов, що сприяють своєчасності платежів в комерційних угодах;
- допомога МСП в отриманні максимального прибутку від можливостей, запропонованих ринком;
- сприяння підвищенню кваліфікації і залученню всіх форм інновацій;
- залучення МСП у боротьбу з екологічними змінами;

– заохочення і підтримка МСП в отриманні прибутку на зростаючих ринках.

Вони розподіляються, своєю чергою, на 12 напрямів політики, 20 піднапрямів і 92 індикатори. Розрахунок здійснюється методом експертних оцінок. До уваги беруться якісні і кількісні показники. Є п'ять рівнів виконання напрямів політики, і в залежності від того, на якій стадії вони перебувають, обирається рівень від 1 (найнижчий) до 5 (найвищий). Потім визначається середнє значення для кожної окремої країни.

У 2012 році було опубліковано два видання щодо формування Індексу малого та середнього підприємництва для країн Східного партнерства та Туреччини і Східно-Балканських країн. До формування Індексу малого та середнього підприємництва (МСП) у країнах-учасниках Східного партнерства були залучені такі країни: Вірменія, Грузія, Молдова, Білорусь, Україна, Азербайджан та окреме видання. Дослідження показало, що ці країни за ступенем ефективності МСП можна поділити на три групи. До першої можна віднести Вірменію, Грузію і Молдову, де сектор МСП є важливою складовою економіки, оскільки має значну частку зайнятості і є джерелом стабільного доходу. У Білорусі та Україні протягом багатьох років МСП відіграє другорядну роль в економіці, враховуючи домінуючу роль великих державних підприємств. Нові можливості ведення бізнесу мають з'явитися з завершенням приватизації та остаточним становленням ринкової економіки.

В Азербайджані МСП лише нещодавно стало пріоритетом державної політики у рамках зусиль країни щодо диверсифікації економіки і зниження залежності від нафтового сектору.

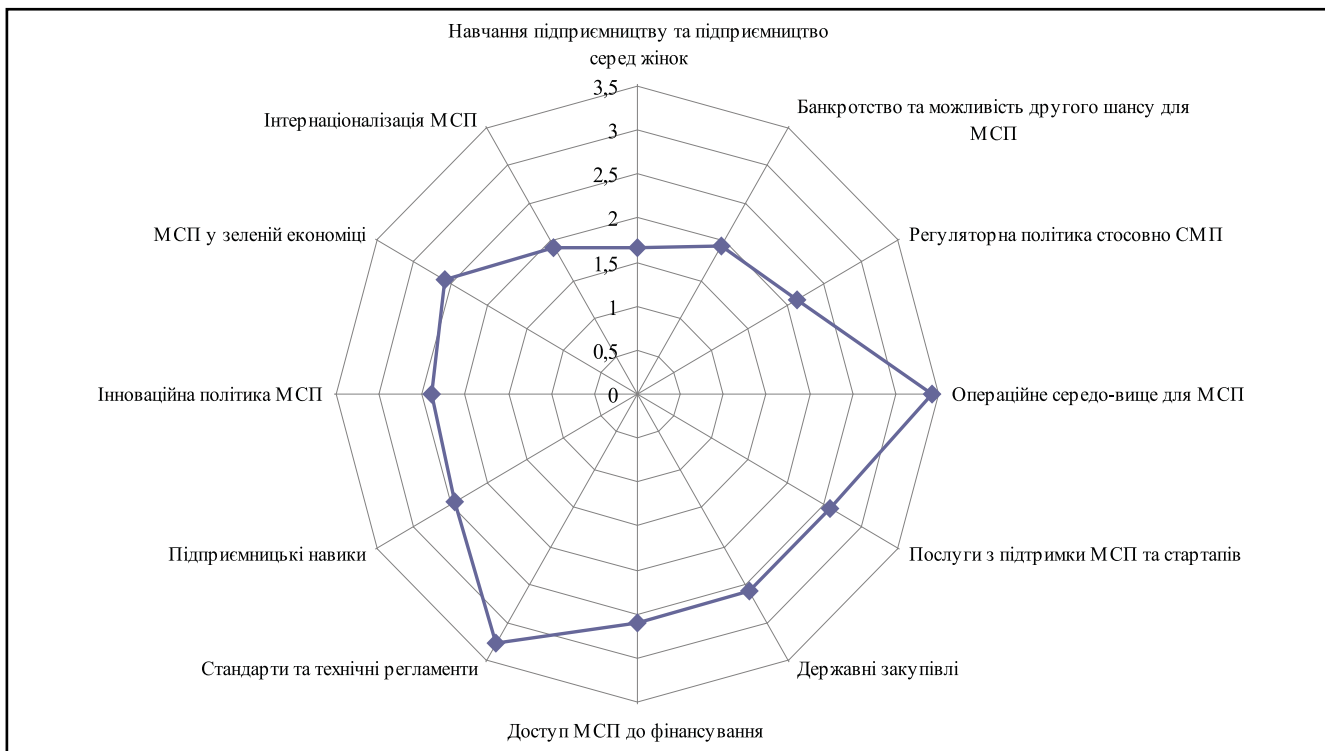


Рисунок 2. Значення показників діяльності МСП в Україні за 2012 рік

Джерело: Доповідь «SME Policy Index Eastern Partner Countries 2012». Електронний ресурс. – Режим доступу: <http://www.oecd.org/daf/psd/sme-policy-index-eastern-partner-countries-2012.htm>

Ці фактори пояснюють, чому МСП у країнах східного партнерства нині залучає тільки 50% зайнятих (для порівняння: 60–70% у країнах OECD) і приносять лише 30% доданої вартості (а у країнах OECD 55%).

Україна оцінена найбільш високими значеннями за такими напрямками політики, як операційне середовище для МСП та якість і наявність стандартів і технічних регламентів (рис. 2).

Хоча інноваційна політика отримала не найкращі оцінки, України за цим напрямом зайняла друге (після Білорусі) місце (табл. 1).

Щодо кількості лише малих підприємств на 10 тис. населення, то вона збільшилася з 44 у 2000 році до 70 в 2011 році (табл. 2). Мали підприємства – це такі підприємства (незалежно від форми власності), на яких працює не

Таблиця 1. Оцінка напрямів політики щодо МСП по країнах східного партнерства

Показник	Вірменія	Азербайджан	Білорусь	Грузія	Молдова	Україна
1. Навчання підприємництва та підприємництво серед жінок	2,40	2,45	1,60	3,15	2,10	1,65
2. Банкротство та можливість другого шансу для МСП	3,17	2,50	2,11	2,94	2,53	1,94
3. Регуляторна політика стосовно СМП	3,00	1,95	1,89	3,23	3,45	2,13
4. Операційне середовище для МСП	3,64	3,70	3,73	4,30	3,28	3,41
5а. Послуги з підтримки МСП та стартапів	3,28	2,12	2,41	2,92	3,79	1,77
5б. Державні закупівлі	2,14	2,29	3,14	4,14	1,43	2,57
6. Доступ МСП до фінансування	3,00	2,74	2,50	3,52	2,65	2,59
7. Стандарти та технічні регламенти	2,38	2,13	3,75	2,88	3,38	3,25
8а. Підприємницькі навички	2,13	2,19	1,69	2,69	1,75	2,44
8б. Інноваційна політика МСП	1,79	1,29	2,83	1,91	2,13	2,37
9. МСП у зеленій економіці	2,57	2,57	3,14	2,86	2,14	2,57
10. Інтернаціоналізація МСП	2,50	2,07	1,86	3,14	2,29	1,93

Джерело: Доповідь «SME Policy Index Eastern Partner Countries 2012». Електронний ресурс. – Режим доступу: <http://www.oecd.org/daf/psd/sme-policyindexeasternpartnercountries2012.htm>

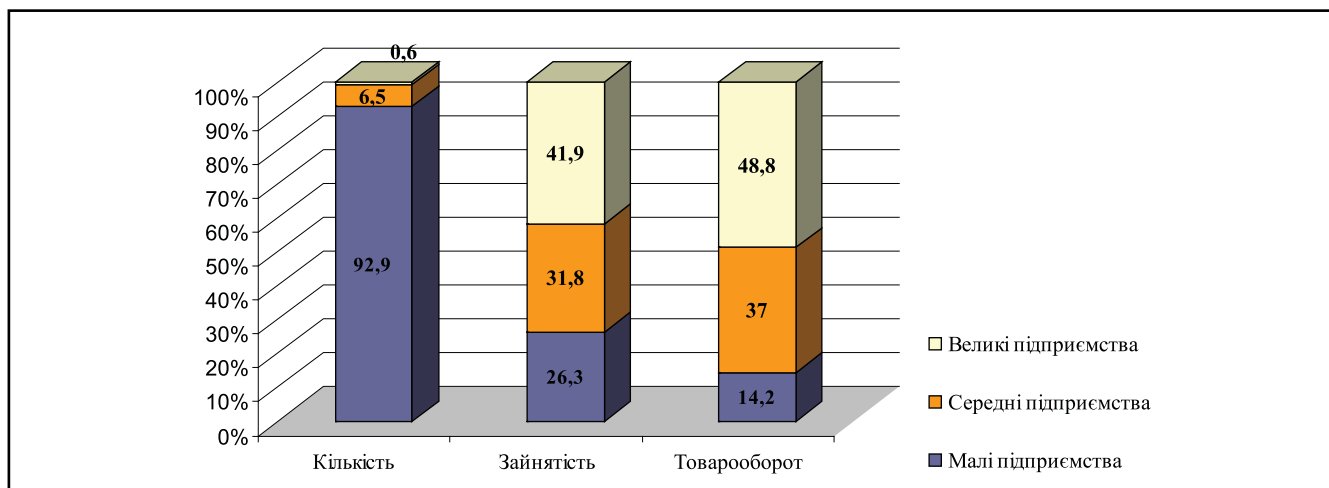


Рисунок 3. Сектор МСП України у 2010 році

Джерело: Доповідь «SME Policy Index Eastern Partner Countries 2012». Електронний ресурс. – Режим доступу: <http://www.oecd.org/daf/psd/sme-policyindexeasternpartnercountries2012.htm>

Таблиця 2. Динаміка розвитку малих підприємств в Україні

Рік	Кількість малих підприємств на 10 тис. наявного населення, од.	% малих підприємств у загальній кількості найманих працівників суб'єктів підприємницької діяльності	% малих підприємств в загальному обсязі продукції (послуг)
2000	44	15,1	8,1
2001	48	17,1	7,1
2002	53	18,9	6,7
2003	57	20,9	6,6
2004	60	20,2	5,3
2005	63	19,6	5,5
2006	72	19,0	18,8
2007	84	24,3	18,2
2008	79	24,7	16,5
2009	82	25,6	16,8
2010	70	25,8	14,4
2011	70	25,8	13,1

Джерело: Діяльність суб'єктів малого підприємництва: Статистичний збірник. – К.: Державна статистична служба України, 2012. – 190 с.

Таблиця 3. Розподіл чисельності працюючих та обсягів реалізованої продукції малими підприємствами за технологічними секторами в Україні у 2011 році

	Кількість найманих працівників, тис. осіб	Питома вага, %	Обсяги реалізованої продукції, млн. грн	Питома вага, %	Обсяги реалізованої продукції на 1 працівника, грн.
Промисловість в цілому	339,3	100	57995,9	100,0	170928,1
Високо- та середньовисокотехнологічне виробництво	79,5	23,4	15680,2	27,0	197235,2
Середньонизькотехнологічне виробництво	75,1	22,1	14985,1	25,8	199535,3
Низькотехнологічне виробництво	184,7	54,5	27330,6	47,2	147972,9

Джерело: розроблено авторами.

більш ніж 50 осіб та з валовим доходом від реалізації продукції (робіт, послуг) менше 70 млн. грн. на рік. Сектор малого бізнесу або малого підприємництва також включає в себе індивідуальних підприємців («фізичні особи» з погляду українського законодавства).

Хоча число малих підприємств збільшилося за 2000–ті роки, рентабельність операційної діяльності знаходиться майже на рівні загальноукраїнських показників – 5,6% для малих підприємств та 5,8% – у цілому по Україні, більше третини малих підприємств повідомили про збитки.

Таблиця 4. Пропозиції щодо інструментів покращення показників Індексу ведення бізнесу

№з а/п	Напрямок	Практичні рекомендації
1	Спрощення процедури заснування підприємств	– розміщення інформації про процедури в Інтернеті; – введення системи «одного вікна»; – відміна вимоги щодо мінімального обсягу достатнього капіталу
2	Спрощення процедури отримання дозволу на будівництво	– введення послідовних правил на будівництво; – введення системи розгляду документів на будівництво з урахуванням факторів і рівня ризику; – введення системи «одного вікна»
3	Спрощення процедури реєстрації власності	– введення електронної бази даних; – встановлення граничних строків реєстрації; – розміщення кадастрової інформації на сайті; – введення прискорених процедур; – введення фіксованих платежів за перереєстрацію власності на іншого власника
4	Спрощення процедури залучення кредитів	– введення позасудових процедур виконання кредитних договорів; – розповсюдження інформації про позики в розмірі менше 1% доходу на душу населення; – розповсюдження як позитивної, так і негативної кредитної інформації; – введення норм, які допускають використання загальної характеристики застави; – введення єдиного реєстру; – розповсюдження кредитної інформації, яка надходить від організацій роздрібної торгівлі, організацій, які видають торгові кредити, енергокомпаній, фінансових установ
5	Захист інвесторів	– введення можливості скасування угод із зацікавленістю в досудовому порядку; – введення регулювання затвердження угод із зацікавленістю; – введення вимог про надання докладних відомостей; – введення процедури, яка передбачає можливість доступу до всіх корпоративних документів при проведенні судових розглядів; – чітке визначення обов'язків членів рад директорів компаній щодо угод із зацікавленістю; – введення вимоги про проведення сторонньої експертизи угод із зацікавленістю; – введення процедури, яка передбачає можливість доступу до всіх корпоративних документів до проведення судових розглядів
6	Спрощення процедури сплати податків	– введення процедури самостійного нарахування податків; – введення системи подання податкових документів та сплати податків через Інтернет; – введення системи єдиного податку на кожен податкову базу
7	Спрощення правил і процедур зовнішньої торгівлі	– введення електронної системи обміну даними; – введення перевірок з урахуванням факторів і рівня ризику; – введення системи «одного вікна»
8	Спрощення процедури забезпечення виконання договорів	– опублікування винесених судових рішень; – організація спеціалізованого суду, органу або призначення судді з торгових питань; – введення процедури подачі скарг через інтернет-сайт
9	Спрощення процедур прийняття рішення про неплатоспроможність	– введення процедур врахування думки комітету кредиторів при винесенні рішень, що стосуються інтересів кредиторів; – введення законодавчої вимоги про те, що зовнішні керуючі повинні володіти певним професійним досвідом або рівнем освіти; – прийняття правової бази для процедур позасудового врегулювання

Джерело: доповідь «Doing Business 2013». Електронний ресурс. – Режим доступу: <http://www.doingbusiness.org/reports/global-reports/doing-business-2013>

В Україні державна підтримка малого бізнесу будується таким чином, що стимулює розвиток переважно у сфері торгівлі, залишаючи без підтримки підприємства виробничої сфери. Тому більшість малих підприємств працюють у сферах «Торгівля, ремонт автомобілів, побутової техніки» (39,8–29,6% протягом 2007–2011 років) та «Операції з нерухомістю, інжиніринг і сервіс для бізнесу» (20,1–22,7% відповідно). Сектори «Промислове виробництво» і «Будівництво» у 2011 році зробили свій внесок у розмірі 12,6 і 9,5% відповідно.

У сільському господарстві, лісовому господарстві та промисловості значну частку становлять середні підприємства.

Малі підприємства сконцентровані у великих містах (Київ та Севастополь) і в ряді інших регіонів з важливими міськими центрами. За технологічним рівнем малі підприємства у 2007 році розподілилися таким чином: більша половина (58,6%) відноситься до низькотехнологічного сектору, інша частина майже порівну розподілилась між середньонизьким (18,6%) та високо- і середньо високотехнологічними (разом 22,8%) секторами. Кількість найманих працівників має близький розподіл: 22,6% – високо- і середньо високотехнологічний сектори, 21,1% – середньонизькотехнологічний, 56,3% – низько технологічний. Обсяги реалізованої продукції поділилися таким чином: 26,7, 24,6 та 48,7% відповідно.

У 2011 році (табл. 3) розподіл чисельності працюючих та обсяги реалізованої продукції мають близький до 2007 року поділ. Тому можна вважати, що кількість малих підприємств, статистика яких за видами промислової діяльності з 2008 року відсутня у вільному доступі, розподілилася також у подібному ракурсі. Високо- та середньовисокотехнологічним виробництвом займаються 22–24% малих підприємств. Продуктивність реалізованої продукції хоч і незначно, але має найвищі значення у середньонизькотехнологічному секторі. Ці цифри говорять про необхідність запровадження державної політики, що сприятиме підвищенню конкурентоспроможності малих підприємств і технологічності їхньої продукції.

Попри те що Україна зобов'язалася підтримати розвиток малих підприємств, наразі мало роботи доведено до кінця для ефективного впровадження реформ у цьому напрямі. Зокрема, в Україні не існує державної організації, що відповідала б за розробку та втілення реформ у цьому секторі. Крім того, не ведеться статистика по малому інноваційному підприємству (МІП), яке є найбільш ефективною і поширеною формою організації інноваційної діяльності.

З національного погляду, МІП є ефективним інструментом постійного оновлення всіх елементів виробничих процесів, забезпечення високої конкурентоспроможності продукції, робіт і послуг. Вони здатні дуже динамічно і гнучко реагувати як на зміни споживчого попиту, так і на нові пропозиції і перспективи, які відкриваються на базі результатів науково-дослідних і конструкторських робіт. При інноваційній діяльності вони, як правило, не вимагають значних інвестицій і залучення істотних матеріальних, трудових та енергетичних ресурсів.

Загальні параметри розвитку малого підприємництва в Україні не відповідають можливостям і потребам української економіки. За кількістю малих підприємств, їхнім внеском до загального обсягу виробництва, зайнятістю працівників та іншими показниками Україна значно відстає від розвинених країн світу. Потенціал малого бізнесу як фактора розвитку економіки не вичерпано, актуальною є проблема розроблення та удосконалення системної стратегії розвитку малого підприємництва, яка повинна будуватися на основі аналізу поточного стану малих підприємств та їх нагальних проблем.

Міжнародні експерти наводять ряд практичних рекомендацій для покращання позиції країни у рейтингу Doing Business щодо конкретних заходів за кожним напрямком досліджень, які стосуються і малого підприємництва (табл. 4).

Висновки

Для виходу України на вищі позиції у міжнародних рейтингах, зокрема в Індексі Doing business, необхідно провести ґрунтовний аналіз проблем, які існують у секторі малого підприємництва, досконально вивчити досвід зарубіжних країн і створити законодавчу базу, яка б забезпечила сприятливі умови для подальшого розвитку МІП, та визначити основні напрями політики.

Список використаних джерел

1. Pakistan chamber offers interest free loans for small business setups. – [Електрон. ресурс] / Режим доступу: <http://www.msmentnewsnetwork.com/index.php/central-south-asia/news/item/1263-pakistan-chamber-offers-interest-free-loans-for-small-business-setups>
2. EIB and ICAF sign agreement to finance SMEs in Cantabria. – [Електрон. ресурс] / Режим доступу: <http://www.msmentnewsnetwork.com/index.php/europe/news/item/1188-eib-and-icaf-sign-agreement-to-finance-smes-in-cantabria>
3. Five banks offer US\$16.7 billion in loans for Polish SMEs. – [Електрон. ресурс] / Режим доступу: [http://www.msmentnewsnetwork.com/index.php/europe/news/item/1293-five-banks-offer-us\\$167-billion-in-loans-for-polish-smes](http://www.msmentnewsnetwork.com/index.php/europe/news/item/1293-five-banks-offer-us$167-billion-in-loans-for-polish-smes)
4. HK SMEs 2012 outlook ahead. – [Електрон. ресурс] / Режим доступу: <http://www.msmentnewsnetwork.com/index.php/homepage/opinions-analysis/albert/item/343-hk-smes-2012-outlook-ahead>
5. Vietnam government offers tax incentives for businesses. – [Електрон. ресурс] / Режим доступу: <http://www.msmentnewsnetwork.com/index.php/asia-pacific/news/item/1246-vietnam-government-offers-tax-incentives-for-businesses>
6. SME Policy Monitor in the Western Balkans, Turkey and Eastern Partnership Countries. Електрон. ресурс. – Режим доступу: <http://www.ebrd-blog.com/wordpress/2012/12/sme-policy-monitor-in-the-western-balkans-turkey-and-eastern-partnership-countries/>
7. Why SMEs' contribution to the nation's GDP is poor. Електрон. ресурс. – Режим доступу: <http://www.businessdayonline.com/NG/index.php/entrepreneur/entrepreneur-news/51342-why-smes-contribution-to-the-nations-gdp-is-poor>

Ключові основи активізації інноваційного розвитку України

У статті розкрито сучасний стан розвитку економіки України та визначено напрями активізації її інноваційного розвитку.

Ключові слова: інновація, інноваційний розвиток, конкурентоспроможність, технологія, кластери.

В статье раскрыто современное состояние экономики Украины и определены направления ее инновационного развития.

Ключевые слова: инновация, инновационное развитие, конкурентоспособность, технология, кластеры.

The article is considered the current state of development of the economy of Ukraine as well as the directions of intensification innovation development.

Keywords: innovation, innovation development, competitiveness, technology, clusters.

Постановка проблеми. Економічне зростання є ключовою проблемою економічної науки з часу її виникнення. На основі зростання економіки досягається підвищення якості і рівня життя населення, розвиток національної культури та забезпечення безпеки країни.

«Кожне покоління зіштовхується з перешкодами зростання, що обумовлене обмеженими ресурсами і небажаними негативними ефектами, в тому випадку, якщо воно не здатне створити нові рецепти або ідеї. І кожне покоління недооцінює потенціал для пошуку нових рецептів і ідей», – зазначає американський економіст П. Ромер [1]. Зважаючи на це, ключ для подолання наслідків теперішньої кризи необхідно шукати в площині відкриття і впровадження в економічну практику нових і старих ідей – інновацій, що здатні подолати наслідки економічного неолібералізму.

Для подолання існуючих перекосів в економіці України ключовою ідеєю має стати шлях інноваційного розвитку. Першочерговим завданням є створення конкурентоспроможної, інноваційно орієнтованої економіки здатної подолати стагнацію виробництва шляхом підвищення ефективності структури виробництва за рахунок зростання частки високотехнологічних галузей. Єдиним можливим сценарієм виходу на світовий ринок є здійснення структурної перебудови та активної інноваційної політики в економіці України.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Теоретичні та практичні аспекти інноваційної діяльності та її вплив на економічний розвиток здебільшого розроблені в працях Й. Шумпетера, Г. Менша, Б. Твісса, К. Фрімена, П. Друкера, Б. Санто та ін. Значний внесок у розробку питання інноваційного розвитку економіки України зробили вітчизняні нау-

ковці: В. Александров, Ю. Бажал, В. Геєц, А. Грінюв, Г. Добров, Л. Нейкова, М. Крупка, В. Кудряшов, А. Кузнецова, О. Лапко, С.Онишко, Л. Федулова, Д. Черваньов та інші. Незважаючи на ґрунтовність напрацювань науковців у цій сфері, необхідно зазначити, що окремі питання активізації інноваційного розвитку економіки України залишаються недостатньо розкритими і потребують подальшого вивчення.

Метою статті є визначення напрямів активізації інноваційного розвитку економіки України.

Виклад основного матеріалу. Україна протягом років незалежності залишається державою нереалізованого потенціалу. З перших років самостійності керівництво держави не приділяло належної уваги формуванню довгострокових стратегій і чітких програм розвитку. Діяльність урядів була спрямована на «гасіння» поточних політичних, соціальних та економічних викликів. Використовувалась псевдоліберальна модель розвитку економіки. Ключовими завданнями в економічній сфері були – демонтаж радянської економічної системи, приватизація, створення умов для розвитку ринкової економіки. Виходячи з цього позиція реакції на поточні виклики не давала можливості досягнути високого рівня конкурентоспроможності економіки на світовому ринку, оскільки необхідною умовою для цього є комплексне планування економічного та соціального розвитку з метою створення умов та стимулів для постійного підвищення технологічного рівня економіки [2, с. 30].

За словами професора Принстонського університету, нобелівського лауреата у сфері економіки П. Кругмана, «в найближчий час світ буде в «режимі коливання» переходити від кризи до кризи, кожна з яких буде пов'язана з проблемою генерування достатнього попиту» [3]. Вирішення питання попиту і виходу депресивної економіки з кризи неможливо без вирішення проблеми економічного зростання.

За 22 роки незалежності України динаміка зростання її соціально-економічних показників не дає змоги стверджувати, що в країні відбулися якісні зрушення, які відповідають поняттю «економічний розвиток». У 2010 році ВВП України становив 63% відповідного показника 1990 року, оплата праці – 76%, продуктивність праці – 80%. Одна з важливих характеристик ефективності економіки – продуктивність праці – в Україні знаходиться на рівні минулого століття. Порівняльний аналіз продуктивності праці в ряді країн свідчить, що протягом 2001–2008 років в Україні вона становила 12,2–16,4% цього показника в США, 13,4–19,6% у Франції, 15,9–22,2% у Німеччині. Відповідно до оцінки темпів зростання ВВП на середньострокову перспективу для досягнення рівня продуктивності праці в країнах-членах ЄС та високорозвинутих кра-

інах при реалізації комплексного підходу до модернізації економіки України потрібно 10–15 років [4].

Відсутність в Україні інвестиційних ресурсів спричинило повільне впровадження нових технологій і сповзання до сировинної моделі економіки. Інноваційна активність падає у всіх сферах діяльності, якщо в 2000 році інноваціями займалися 18% підприємств, то в 2010 році – 13,8%. Частка промислових підприємств, що впроваджували інновації, зменшилася з 14,8% в 2000 році до 11,5% в 2010 році, а частка інноваційної продукції в загальному обсязі промислової продукції становила 7% в 2002 році і 3,8% в 2010 році відповідно [5].

Стрімке падіння показників інноваційної діяльності в Україні свідчить про перекося в структурі економіки та її примітивність. Доказом цього є зменшення темпів оборонної промисловості, падіння часки машинобудування в промисловості і відповідно збільшення частки металургії. Оскільки металургія є експортною і енергомісткою галуззю (в Україні енергомісткість ВВП у 2,5 раза вище середньої енергомісткості ВВП розвинутих країн), нашій країні стає складніше витримувати конкурентну боротьбу на світовому ринку сталі.

Однак якщо в розвинутих країнах випереджаючими темпами зростає машинобудування, то в Україні – чорна металургія. Зазначена галузь є ключовою в економіці країни і продукує 33,5 млн. т сталі (восьме місце у світі) і за технологічним рівнем залишається в 70–80-х роках минулого століття. Знос основних фондів галузі перевищує 65%, тоді як в США – 20%, ЄС – 25%. З перевищенням встановленого строку експлуатації в Україні працює 54% коксових батарей, майже 90% доменних і 87% мартенівських печей, 90% прокатних станів. Близько 47% сталі виплавляється мартенівським способом, 49% в конверторах і лише 4–5% у сучасних електроплавильних печах. У світі давно все по-іншому – лише 3–4% – мартенівським способом, а 68% – конверторним [6].

У структурі промисловості України зберігається домінування виробництва продукції з низькою доданою вартістю. Частка металургійної продукції в загальному обсязі реалізованої промислової продукції в 2011 році становила 21,3%, виробництво і розподіл електроенергії, газу і води – 17,4%, харчової промисловості – 16,7%, добувної – 11,4%.

у цілому промисловість України характеризується високою технологічною відсталістю і низькою інноваційною активністю суб'єктів господарювання, застарілою структурою її обробної частини, посиленням технологічної залежності від економічно розвинутих країн світу [7].

Подолати цю небезпечну для України тенденцію можливо шляхом переходу до парадигми інноваційного розвитку, в основі якої – інноваційний процес. Як відомо, Україна входить у п'ятірку країн світу, що володіють передовими аерокосмічними технологіями (з 22 базових технологій Україна володіє 17). У той самий час частка вітчизняної наукомісткої продукції на світовому ринку високотехнологічних товарів становить 0,05–0,1%. У цілому в Україні 95% обсягу виготовленої про-

дукції відноситься до 3-го (60%) і 4-го технологічних укладів. Частка продукції вищих технологічних укладів в економіці України становить 4% для 5-го укладу і 0,15% для 6-го укладу. Зростання ВВП за рахунок впровадження нових технологій в Україні оцінюється в 0,7%, у той час як у розвинутих країнах цей показник досягає 60% і навіть 90% [8].

Рівень фінансового забезпечення дослідницької та інноваційної діяльності в Україні значно відстає від розвинутих держав світу. Країни – члени ЄС витрачають на наукові дослідження і розробки 25–30% від загальних витрат на утримання вищої школи, Україна – 3%. На науково-дослідні роботи в Україні виділяється 0,9% ВВП, у країнах Організації економічного співробітництва і розвитку (ОЕСР) – 2%, в Японії і США – близько 3% [7].

За даними Міністерства економічного розвитку і торгівлі України, ступінь зносу основних фондів у 2000–2011 роках зріс з 43,7 до 70%. Якщо в 1991 році обсяг інвестицій в основний капітал порівняно з 1990 роком становив 92,2%, то в 1995 році – 29,1%, у 2000 році – 25,2% і в 2009 році – менше 60%. У таких умовах країна може поновлювати основні фонди лише на 4–6%. Зважаючи на це, в країні будуть залишатися низькі показники ефективності економіки.

В економіці України продовжує прогресувати деіндустріалізація, основними формами прояву якої є:

- випереджальний розвиток сфери послуг не на основі науково-технічного розвитку виробничої сфери, а навпаки;
- збільшення частки сировинних галузей за рахунок зменшення переробних;
- зростання експортноорієнтованих сфер економіки сировинного напрямлення за рахунок зменшення частки обробної галузі та машинобудування.

З метою вирішення проблемних питань, що стоять перед Україною в напрямі інноваційного розвитку економіки, необхідно визначити галузі-драйвери, які могли б швидко інтегруватися в сучасний глобальний світ. З одного боку, це буде підвищувати національну конкурентоспроможність, а з іншого боку, дасть можливість отримувати нові технології і ноу-хау, що дозволить значно підвищити продуктивність праці. Серед галузей-драйверів можна виокремити такі, які вже мають потенціал до зростання ВВП. Це сільське господарство, харчова промисловість, допоміжне сільському господарству (сільськогосподарське машинобудування, хімія та будівництво). Варто зазначити, що розвиток тільки однієї галузі без тісного зв'язку з іншими, дотичними, призведе до зниження доданої вартості галузі. У випадку імпортування техніки, добрива, енергоресурсів для подальшого вирощування та експорту зерна торговельний баланс держави не покращується, а стабільність курсу гривні не забезпечується. Кошти витрачені на імпорт сировини та комплектуючих для забезпечення експорту, дають нульовий вплив на ВВП і негативний – на торговельний баланс. Ті ж самі кошти витрачені на виробництво внутрішньої продукції для забезпечення експорту запускають мультиплікатор, що дає значний приріст ВВП.

Вибір сільського господарства обґрунтований тим, що запит від світового ринку перевищує удвічі поточне виробництво і становить 100 млн. т зернових на рік. Обсяг надходжень від експорту агропромислової продукції може бути додатково підвищений за рахунок організації переробки сільськогосподарської сировини.

Другим драйвером має бути транспортна інфраструктура: будівництво доріг, портів і готелів. До галузей, які є перспективними до швидкого зростання, можна віднести: наукоємне машинобудування (авіа-, судно-, ракетобудування, військово-промисловий комплекс); інформаційні технології; фармацевтичну галузь виробництво нових металів.

Базованим на розвитку інфраструктури перспективними галузями є туризм і використання транзитних можливостей України. До галузей донорів належать добувні галузі та низькотехнологічні в різних сферах [2, с. 45].

Висновки

На основі проведеного дослідження для активізації інноваційного розвитку економіки України необхідно:

- забезпечити розвиток інноваційної культури суспільства;
- розробити чітку систему короткострокового та довгострокового планування економіки;
- переглянути пріоритетні напрямки наукової та інноваційної діяльності та привести їх до світових тенденцій науково-технічного розвитку;
- визначити галузі-драйвери та здійснити їх комплексну модернізацію з метою створення полюсів розвитку (навколо яких будуть формуватися інші виробництва);
- стимулювати підприємства, що здійснюють інноваційну діяльність за допомогою інструментів бюджетно-податкової політики (податкові пільги на податок з прибутку), грошово-кредитної політики (часткове погашення відсотків) та

митної політики (зменшення митних тарифів на ввезення високотехнологічного обладнання);

- стимулювати створення кластерів, які дозволяють швидко поширювати інновації в реальному секторі економіки;
- забезпечити розвиток лізингових відносин, що дасть змогу підготувати промисловість до впровадження нової техніки і технології.

Отже, перехід економіки України на інноваційну модель розвитку має бути спрямований на подолання структурних диспропорцій економіки, активізацію інноваційних процесів з метою підвищення міжнародної конкурентоспроможності України.

Список використаних джерел

1. Romer P. Economic Growth. In: The Concise Encyclopedia of Economics. Liberty Fund, 2007 [Electronic resource] / P.M. Romer. – Mode of access: [http://stanford.edu/~promer/Economic Growth. pdf](http://stanford.edu/~promer/Economic%20Growth.pdf).
2. Концепція економічного розвитку України, Книга 1: Завдання майбутнього: Клуб «Коло» – Київ, 2012. – 60 с.
3. Кругман П. Возвращение Великой депрессии? Мировой кризис глазами нобелевского лауреата / П. Кругман. – М.: Эксмо, 2009. – С. 285.
4. Соколик М.П. Продуктивність і оплата праці за паритетом купівельної спроможності в Україні та інших країнах: порівняльний аналіз / М.П. Соколик // Економіка і прогнозування. – 2011. – № 1. – С. 87.
5. Інноваційна активність. Впровадження інновацій на промислових підприємствах [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: // <http://www.ukrstat.gov.ua>
6. Лукашин Ю. Цены на сталь падают – не уронят ли они экономику? / Юрий Лукашин // Газ. «2000». – 2011. – 9 дек.
7. Модернізація України – наш стратегічний вибір: Щорічне Послання Президента України до Верховної Ради України. – К., 2011. – С. 60.
8. Україна – 2015: Національна стратегія розвитку. – С. 46.

І.В. КОВАЛЬЧУК,
к.е.н., доцент, Національний університет харчових технологій,
В.Ю. ЗІНЬКОВА,
магістр, аудитор, PricewaterhouseCoopers

Залучення фінансових ресурсів на міжнародному ринку титулів власності

Проаналізовано сучасні тенденції залучення капіталу на міжнародному фондовому ринку шляхом розміщення депозитарних розписок, досліджено їхню регіональну та галузеву структури, виявлено проблеми та особливості механізмів залучення капіталу на ринку титулів власності вітчизняними підприємствами, зроблені висновки щодо привабливості форм фінансування бізнесу через розміщення депозитарних розписок.

Ключові слова: депозитарні розписки, розміщення, IPO, акції, біржі.

Проанализированы современные тенденции привлечения капитала на международном фондовом рынке путем размещения депозитарных расписок, исследована их региональная и отраслевая структуры, выявлены проблемы и особенности механизмов привлечения капитала на рынке титулов собственности отечественными предприятиями, сделаны выводы относительно привлекательности форм финансирования бизнеса путем размещения депозитарных расписок.

Ключевые слова: депозитарные расписки, размещение, IPO, акции, биржи.

Modern tendencies of attraction of capital on international stock market with the help of depositary receipts were analyzed; regional and industrial structures were researched; problems and peculiarities of mechanisms of attraction of capital on stock market by the national companies were identified; conclusions over attractiveness of forms of financing of business through placement of depositary receipts were made.

Keywords: depositary receipts, public offering, IPO, stocks, stock exchanges.

Постановка проблеми. Входження в систему світового ринку вітчизняних господарюючих структур характеризується не тільки глобалізацією економічного середовища, адаптацією міжнародних стандартів і «правил гри» до вітчизняних умов господарювання, а й впровадженням у практику діяльності українських суб'єктів підприємництва новітніх методів ведення корпоративного бізнесу.

Інтенсифікація інтеграційних процесів передбачає насамперед застосування українськими підприємствами різних галузей національної економіки ефективних та інноваційних фінансових інструментів, що сприятимуть, зокрема, залученню додаткових фінансових ресурсів на міжнародному фондовому ринку, моніторинг та аналітичний аналіз якого має здійснюватися для виявлення тенденцій його розвитку з метою визначення оптимальних інструментів залучення капіталу.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. На теоретичному і методологічному рівнях питання залучення фінансових ресурсів розглядалися у фундаментальних працях таких зарубіжних учених-економістів, як О. Алексеев, Н. Берзон, В. Булатова, О. Буренін, І. Бурковський, Л. Вільямс, В. Галанов, І. Дороніна, А. Кейн, Р. Колбі, В. Малюгін, А. Маркус, М. Міллер, Я. Міркін, Д. Михайлов, Е. Найман, О. Некіпелова, С. Пелиха, Б. Рубцов, І. Террі, В. Шарп та ін.

Серед вітчизняних науковців дослідженню механізмів залучення фінансових ресурсів на міжнародному фондовому ринку присвячені праці таких учених, як Л. Антонюк, А.І. Берлач, А.Г. Загородній, О. Кіреєв, В. Корнєєв, А.Б. Кондрашихін, Ю.Я. Кравченко, О.М. Мозговий, В.Н. Пасічник, В.І. Павлов, Ю. Пахомов, А. Поручник, В.В. Раровська, О.М. Роїн, О.М. Сохацький, В.М. Шелудько та ін.

Актуальність теми та наявність широкого кола проблемних питань для дослідження й зумовило вибір теми, спрямованість і зміст дослідження.

Метою статті є дослідження актуальних для вітчизняних підприємств механізмів залучення фінансових ресурсів на ринку титулів власності, аналіз сучасних тенденцій та розробка системи рекомендацій з впровадження вітчизняними

емітентами оптимальних методів залучення ресурсів на міжнародному фондовому ринку.

Виклад основного матеріалу. Глобалізація світового фондового ринку, що характеризується посиленням фінансової взаємозалежності окремих держав світу, інтенсифікацією руху капіталів, відривом фінансових потоків від відтворювального процесу, створює принципово нові умови для функціонування корпорацій.

Особливого значення фінансова глобалізація набуває для країн-нетто-імпортерів капіталу, які знаходяться на етапі ринкових трансформацій і потребують значних фінансових ресурсів. Інтеграція країн, що розвиваються, до світового фінансового ринку значно розширює їх можливості щодо вибору механізму, місця й умов залучення капіталу, що є актуальним з огляду на обмежені можливості цих країн з акумулювання та розподілу коштів на внутрішніх фондових ринках.

В умовах фінансової глобалізації учасники міжнародного фондового ринку отримують розширений вибір інструментів залучення капіталу. Сутність методів залучення підприємствами ресурсів на міжнародному фондовому ринку шляхом акціонерного фінансування виявляється у впровадженні випуску таких фінансових інструментів як акції та депозитарні розписки.

Аналізуючи міжнародний ринок титулів власності, слід зазначити, що капіталізація ринку акцій становила \$46 трлн. у 2011 році порівняно з \$54 трлн. у 2010 році. Незважаючи на той факт що у 2011 році відбулося скорочення світового ринку акцій на 15%, як наслідок очікувань емітентів стабільності міжнародного ринку, проте варто відмітити тенденцію до післякризового зростання світового ринку акцій – у 2010 році на 12,5% по відношенню до попереднього року. Найбільше зростання – на 12% – відбулося на ринку США – \$2,3 трлн., що становить 40% загального приросту. Ринок Китаю на другому місці, абсолютний приріст становив \$526 млрд.

Зростання рівня капіталізації акцій є результатом розміщення як нових акцій, так і зміни ринкового ефекту (табл. 1).

Загалом, серед механізмів залучення фінансових ресурсів на міжнародному фондовому ринку слід виділити не лише розміщення акцій, а й розміщення депозитарних розписок на фондових біржах. В умовах недосконалого вітчизняного законодавства використання зазначеного механізму є особливо актуальним для вітчизняних підприємств. Хоча за останні роки законодавство України про цінні папери суттєво змінилося, проте можливість розміщення українськими емітентами акцій на іноземних фондових біржах залишається недостатньо врегульованою.

Серед гіпотетичних механізмів залучення акціонерного фінансування для вітчизняних підприємств слід виділити та-

Таблиця 1. Динаміка складових загальної капіталізації ринку акцій, \$ трлн.

	1990	1995	2000	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Загальна ринкова капіталізація	11	17	36	45	55	65	34	48	54	46
Ринковий ефект	5	9	24	25	22	38	13	20	24	19
Номинальна вартість	6	8	12	20	23	27	21	28	30	27

Джерело: складено автором на основі даних Світової федерації бірж [1].

кі: пряме розміщення акцій емітента на іноземних біржах; розміщення глобальних депозитарних розписок емітента (під українські акції), розміщення глобальних депозитарних розписок іноземного холдингу, який володіє більшістю українських акцій емітента; розміщення іноземних акцій іноземного холдингу на іноземній фондовій біржі. Практика IPO більшості українських компаній показує, що українські емітенти віддають перевагу випуску глобальних депозитарних розписок (або іноземних акцій) іноземним холдингом. Глобальні депозитарні розписки не є цінними паперами українських емітентів, а випускаються банком-депозитарієм на підставі акцій емітента, депонованих у зберігача або самого банку-депозитаря. Глобальні депозитарні розписки не перебувають в обігу на ринку цінних паперів України, їх випуск та обіг не регулюється законодавством України.

Сьогодні у світовій економіці використання депозитарних розписок є одним із найбільш поширених інструментів залучення капіталу на міжнародному ринку титулів власності. Починаючи ще з 2000-х років депозитарні розписки набирають усе більшої популярності. 2007 рік був першим рекордним роком із надзвичайно високим рівнем програм депозитарних розписок, упродовж якого компанії з 33 країн запустили 160 нових програм депозитарних розписок. Найбільш активними були емітенти з Індії та Китаю – по 28% від створених програм депозитарних розписок на кожну країну. На компанії з Бразилії припадало 20% нових спонсорованих депозитарних розписок. Торгівля розписками у 2007 році досягла \$3,3 трлн. У цілому зафіксовано приблизно 2060 програм спонсорованих депозитарних розписок, які представляли компанії з 76 країн світу. В докризові роки депозитарні розписки ставали все більш бажаним для інвесторів інструментом залучення фінансування.

Після досягнення в 2008 році піку торговельного обороту депозитарними розписками у \$4,1 трлн. зі зростанням кількості розписок в півтори раза (з 93 млрд. шт. у 2007 році до

142 млрд. розписок у 2008 році), в 2009 році відбулося кризове падіння даного показника. У 2011 році торговельний оборот депозитарними розписками збільшився на 8,8% у порівнянні з 2010 роком, проте не досяг докризового рівня і становив \$3,7 трлн. Загальна кількість депозитарних розписок, які торгувалися, становила 170,7 млрд. розписок у 2011 році та 150 млрд. розписок у 2010 році (темپ приросту 13,8%). Сьогодні кількість депозитарних розписок, що торгуються у світі, на 20% перевищила рівень 2008 року, проте вартість торгів залишається на 10% меншою за рівень 2008 року. Це свідчить, що після падіння в обсягах в 2009 році торгівля депозитарними розписками відбувається за значно нижчими цінами, ніж у докризовий період.

У 2011 році через депозитарні розписки було залучено понад \$15,2 млрд., що на 30,6% менше, ніж у 2010 році, коли обсяги залучень становили \$21,9 млрд. Найбільш значними обсягами залучення капіталу відзначилися Росія, Китай та Аргентина, які через депозитарні розписки залучили \$6,5 млрд., \$2,8 млрд. та \$2 млрд. відповідно. Так, в останні роки країни БРІК продовжують тримати лідерство по залученню капіталу через депозитарні розписки. Така тенденція тримається, незважаючи на появу нових концепцій, таких як країни ЗГ. Якщо в 2010 році лідерами у даній сфері були Бразилія, Китай та Росія (\$10,3 млрд., \$5,3 млрд. та \$2,1 млрд. відповідно), то у 2009 році – Індія та Китай (\$3,2 млрд. та \$2,8 млрд.).

Варто також звернути увагу на той факт, що використання депозитарних розписок для залучення фінансових ресурсів може відбуватися як через первинне, так і через додаткове розміщення. У 2011 році обсяг залучень через додаткове розміщення перевищив IPO на 3%, у той час як у докризовий період переважало IPO, що свідчило про те, що більшість кількості компаній виходила зі своїми акціями на первинне розміщення, в той час як починаючи з 2008 року обсяги залучень починають відновлюватися переважно не за рахунок нових емітентів (рис. 2).

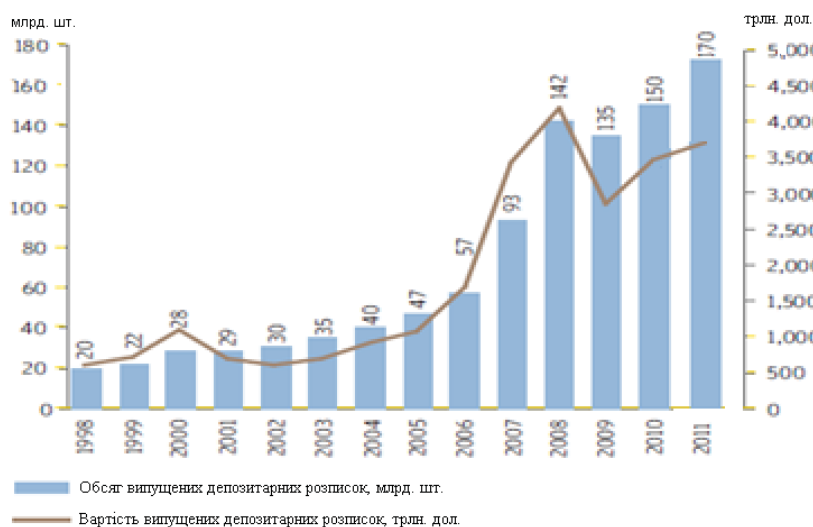


Рисунок 1. Динаміка торгівлі депозитарними розписками [2]

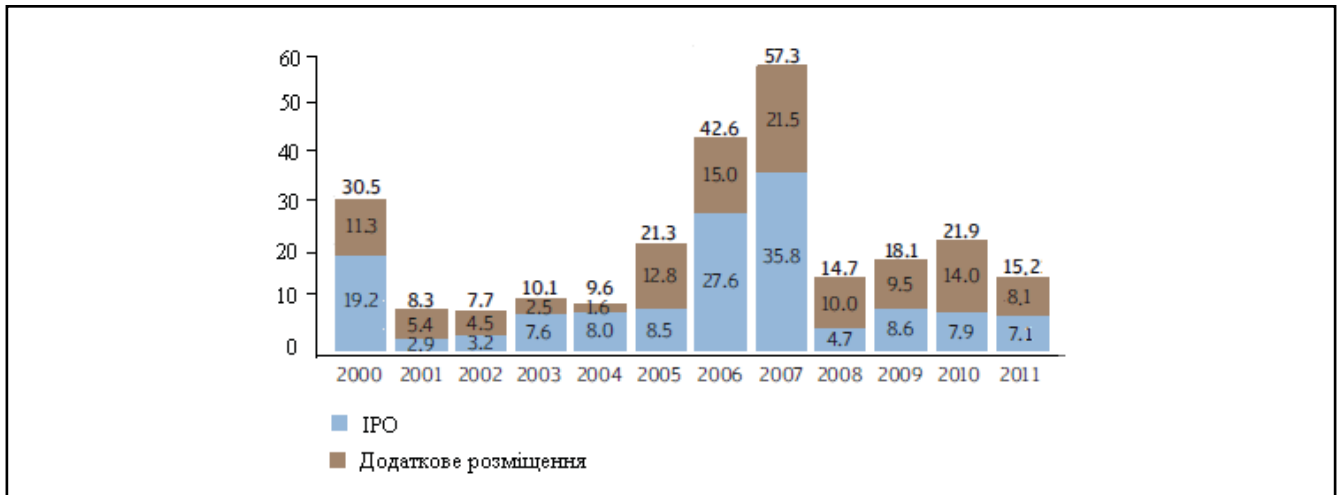


Рисунок 2. Обсяги капіталу, залученого через депозитарні розписки, \$ млрд. [2]

Якщо проаналізувати структуру залучень коштів у галузевому розрізі, емітенти з фінансової сфери, сировинної та комунікацій разом залучили в 2011 році понад 72% від усього обсягу надходжень через депозитарні розписки. У 2010 році 52% залучень відбулися в енергетичній галузі, переважно за рахунок компанії Petrobras з Бразилії з обсягом залучень у \$10 млрд. Після різкого падіння обсягів залучень у 2008 році до 2010 року обсяги залучених коштів зросли на 52% і прогнозувалося, що у 2011 році обсяги будуть продовжувати відновлюватися з середнім темпом приросту у 20% щорічно, проте у 2011 році залучення майже зрівнялися з кризовими показниками.

Традиційно протягом багатьох років американські депозитарні розписки переважали за обсягом залученого капіталу глобальні розписки, проте за результатами 2011 року, обсяги залучень через ADR становили всього 42%, таким чином через глобальні розписки було залучено \$8,67 млрд. (табл. 2). Загалом, така тенденція значною мірою пояснюється значно меншими витратами та більш спрощеною процедурою випуску глобальних депозитарних розписок у порівнянні із американськими депозитарними

розписками, особливо на Лондонській та Люксембурзькій фондовій біржах.

Ще однією значною подією став той факт, що 1% від загального обсягу залучень припадав на гонконгські депозитарні розписки (HDR). У 2008 році Гонконгська фондова біржа зняла обмеження іноземним компаніям на реєстрацію їх акцій у вигляді депозитарних розписок. Так, у 2010 році вперше було випущено HDR для бразильської компанії Vale, найбільшого постачальника мінеральних речовин та металів у Китай (понад \$9 млрд. у 2011 році), а також найбільшого покупця китайських гірничих машин та обладнання. Так, у 2011 році було здійснено другий, значно більший за обсягами, випуск HDR для компанії SBI Holding, яка залучила \$152 млн. Єдиним депозитарієм HDR сьогодні є J.P. Morgan.

Розподіляючи капітал, залучений через депозитарні розписки за біржами, через які відбувалося розміщення, можна зробити висновок, що у 2011 році більшість IPO через депозитарні розписки проводилося на Лондонській фондовій біржі, хоча лідером у цій сфері останні роки була Нью-Йоркська фондова біржа (табл. 3). Так, на LSE було проведено IPO через депозитарні розписки шести російських емітентів,

Таблиця 2. Структура залучень за видами депозитарних розписок, %

	2006	2007	2008	2009	2010	2011
ADR	91	86	88	69	82	42
GDR	9	14	12	31	18	57
HDR	–	–	–	–	–	1

Джерело: складено автором за даними Сіті Банку [3].

Таблиця 3. Обсяги залученого через депозитарні розписки капіталу за провідними біржами світу

	2010				2011			
	дорозміщення, \$ млн.	IPO, \$ млн.	разом, \$ млн.	%	дорозміщення, \$ млн.	IPO, \$ млн.	разом, \$ млн.	%
NYSE	11552	3213	14765	67	3603	1552	5155	34
LSE	190	2081	2271	10	3290	3285	6575	43
LUX	1009	1104	2113	10	1149	648	1797	12
NASDAQ	636	1277	1913	9	105	542	647	4
Інші	597	228	825	4	0	1110	1110	7
Всього	13984	7903	21887	100	8147	7137	15284	100

Джерело: [2].

одного емітенту із Тайвані та одного з В'єтнаму. У 2011 році всього було здійснено 40 IPO через депозитарні розписки, що є вдвічі меншим за кількістю IPO 2010 року (81 IPO, в 2009 році – всього 28 IPO).

У проведенні IPO через депозитарні розписки слід виділити такі особливості. Китайські емітенти із року в рік віддають перевагу розміщенню цінних паперів на американських фондових ринках, на Нью-Йоркську фондову біржу та NASDAQ переважна частина IPO через депозитарні розписки відбувається саме із даної країни. Індійські компанії з 2009 по 2011 рік, розміщували депозитарні розписки шляхом IPO виключно на Люксембурзькій фондовій біржі, якій віддають перевагу й компанії з Тайваню. Російські компанії проводять свої розміщення на Лондонській фондовій біржі, на якій IPO через депозитарні розписки здійснюють і деякі українські емітенти (агрохолдинг Avangardco Investments у 2010 році). Проте для українських компаній привабливими також є Варшавська та Франкфуртська фондові біржі.

Загальна кількість емітентів, які залучали капітал через депозитарні розписки, у 2011 році становила 56 компаній (16 емітентів через дорозміщення та 40 емітентів через IPO). Традиційно найбільшу кількість становили емітенти із Індії, Китаю, Росії та Тайвані. Проте за обсягами залучень у вартісному вимірі у 2011 році найбільше коштів залучили компанії із Росії – \$6,3 млрд., у той час як Індія залучила лише \$478 млн.

Найбільшим IPO 2011 року, яке відбувалося через випуск депозитарних розписок, стало IPO китайської соціальної мережі Renren на Нью-Йоркській фондовій біржі, завдяки якому компанія залучила \$855 млн. Популярність акцій даної компанії обумовлюється тим, що в Китаї діє суворе законодавство стосовно інтернет-контенту і будь-які альтернативні мережі заблоковані, тому фактично дана мережа є єдиною для всієї країни та користується неабиякою популярністю. Renren продав 53,1 млн. ADR вартістю \$14 кожна. Також дана подія стала першим IPO соціальної мережі, що викликало неабиякий інтерес інвесторів, адже дане розміщення передувало IPO Facebook. Найбільший обсяг капіталу, \$2,8 млрд., залучений через дорозміщення російського JSC VTB Bank, що становить більше 29% всього обсягу капіталу залученого через дорозміщення. Група VTB вийшла на IPO ще у 2007 році. ВТБ до 2007 року перебувала повністю в державній власності, а в ході проведення IPO було розміщено 22,5% акцій. Розміщення проходило в Росії (35% додаткової емісії) та на Лондонській фондовій біржі (65% додаткової емісії) з ціною GDR (2 тис. акцій) у \$10,56.

Тоді держава залучила \$8 млрд. Дорозміщення 2011 року було зроблено як крок на шляху до приватизації групи. Так, було виставлено на продаж 10%-ний пакет акцій у вигляді GDR за ціною \$6,25.

За результатами 2011 року найбільшим за обсягом залучень депозитарним банком став Bank of New York. У попередні роки перше місце посідав J.P.Morgan. Загалом, хоча сьогодні ADR поступаються за обсягами залучень GDR, три найбільших світових банки-депозитарії – американські.

Подальший розвиток механізмів фінансування визначатимуть і зміни регуляторного і законодавчого характеру. Так, наприклад, 1.01.2011 замість Комітету європейських регуляторів цінних паперів було створено Європейське управління з нагляду за ринком цінних паперів. Поки що рано оцінювати вплив, який здійснить на регулювання європейського ринку цінних паперів статус такого органу, хоча він вже отримав повноваження з загальноєвропейського регулювання діяльності кредитно-рейтингових агентств. Проте вже зараз зрозуміло, що створення структури для подальшої координації функцій регулювання йде повним ходом.

Особливої уваги заслуговує і дослідження ролі європейських ринків капіталу у фінансуванні підприємств малого і середнього бізнесу (SMILES). Існують побоювання відносно того, що витрати на виконання обтяжливих нормативних вимог, які містять Директиви про проспект емісії і прозорості, стануть стримуючим чинником для залучення капіталу такими компаніями. З цією метою до Директиви про проспект емісії були внесені поправки, які дозволяють введення для невеликих підприємств, зареєстрованих на біржі, режиму розкриття інформації в меншому обсязі (на пропорційній основі). Крім того, Європейська комісія провела консультації з приводу змін, які необхідно внести до Директиви про прозорість з метою скорочення витрат для підприємств малого і середнього бізнесу.

В 2010 році у Великобританії були введені нові розмежування між ринками для лістингу акцій в класах «стандарт» і «премійум». Лістинг у класі «премійум» передбачає розширений режим регулювання, починаючи з умов лістингу до вимог про затвердження акціонерами великих угод, а також можливості включення до індексу серії FTSE Великобританія. В рамках нового режиму британським компаніям дозволено проходити лістинг у класі «стандарт», що виявилось привабливим для компаній, які в іншому випадку не мали б можливості лістингу і для яких не підходить ринок альтернативних інвестицій (AIM).

Таблиця 4. Динаміка обсягів залученого капіталу в розрізі депозитарних банків

	2009		2010		2011	
	\$ млн.	% до підсумку	\$ млн.	% до підсумку	\$ млн.	% до підсумку
Дойче Банк	961	5	993	5	1 451	9
Джей-Пи-Морган	7 361	41	11 625	54	2 386	16
Сіті Банк	5 848	32	4 370	20	4 364	29
Банк Нью-Йорку	3 889	22	4 649	21	7 083	46

Джерело: [4].

Висновки

Ступінь привабливості форм фінансування бізнесу для його засновників (акціонерів) різний та постійно змінюється. Можливо, той чи інший спосіб є найбільш доцільним для певного етапу розвитку фондового ринку чи певного етапу розвитку компанії. Серед міжнародних механізмів залучення фінансових ресурсів вихід на IPO через розміщення депозитарних розписок має ряд таких переваг для інвесторів:

- депозитарні розписки є зручною формою здійснення інвестицій в акції іноземних компаній;
- депозитарні розписки спрощують здійснення операцій і розрахунків за акціями іноземних компаній. Процедура проведення операцій і розрахунків за ними нічим не відрізняється від американських і європейських цінних паперів;
- рівень витрат, пов'язаний із торговими операціями та зберіганням, нижчий, ніж у разі прямої купівлі акцій на іноземних ринках;
- установчими документами багатьох американських банків та пенсійних фондів передбачена заборона придбання іноземних цінних паперів. Разом із тим ADR визначаються національними цінними паперами США;
- ADR і, як правило, глобальні та європейські розписки номіновані у доларах США. Виплати дивідендів за базовими акціями конвертуються у долари банком-депозитарієм. Ця властивість депозитарних розписок практично позбавляє інвесторів проблем, пов'язаних із валютним обміном;
- інвестиції у депозитарні розписки зазвичай знижують ризик і збільшують дохідність;

– власнику депозитарних розписок не потрібна реєстрація в іноземного реєстратора, оскільки всі операції з перереєстрації здійснює банк-зберігач, який виступає номінальним утримувачем акцій, на які було випущено депозитарні розписки;

– власник депозитарних розписок може укладати угоди купівлі-продажу за межами країни емітента, що звільняє їх від сплати місцевих податків;

– необхідність реєстрації деяких видів ADR у SEC і, як наслідок, зростання цін на них, забезпечує інвестиційну привабливість емітента;

– депозитарій допомагає інвесторові підготувати й надіслати в податкові органи країни компанії-емітента необхідну документацію для запобігання подвійному оподаткуванню відповідно до двосторонніх міжнародних угод;

– у випадках, коли інвестор володіє правом голосу, він бере участь у зборах акціонерів, перебуваючи у своїй країні.

Список використаних джерел

1. Офіційний сайт Світової федерації бірж. [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://www.world-exchanges.org/>
2. The depositary receipt. Year in review 2011. J.P.Morgan. [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: http://www.jpmorgan.com/tss/General/Depositary_Receipts/1114735415502
3. The depositary receipt. Year-end 2011 report. Citi. [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <https://www.citissb.com/adr/common/file.aspx?id=2531>
4. The depositary receipt markets 2011. BNY Mellon. [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://www.adrbnymellon.com/files/MS32022.pdf>

В.Д. МУСІЄНКО,
к.т.н., доцент, Криворізький національний університет Криворізький економічний інститут,
Н.А. МОЛОЗІНА,
асистент кафедри економіки підприємств, Криворізький національний університет Криворізький економічний інститут,
Е.В. ТЕРЛЕЦЬКИЙ,
студент, Криворізький національний університет Криворізький економічний інститут

Діяльність технопарків – запорука ефективності розвитку інноваційних процесів

У статті проаналізована діяльність технопарків в Україні, визначено основні завдання, сфери їх діяльності та негативні чинники, що гальмують їхній розвиток. Спрогнозовано динаміку розвитку технопарків при збереженні сучасних тенденцій.

Ключові слова: технопарки, інновації, інноваційні проекти, інноваційна політика, державне фінансування інновацій.

В статье проанализированы основные аспекты функционирования технопарков, их задачи и сферы деятельности, а также негативное влияние факторов, которые

тормозят их развитие в Украине. Спрогнозирована динамика развития технопарков при сохранении современных тенденций.

Ключевые слова: технопарки, инновации, инновационные проекты, инновационная политика, государственное финансирование инноваций.

The activity of technical parks in Ukraine is analyzed in the article and their main tasks, activity's spheres and the negative factors, slowing down their development, are defined. The development dynamics of techno-parks at preservation of modern tendencies is forecasted.

Keywords: *techno-parks, innovations, innovational projects, innovational policy, state financing of innovations.*

Постановка проблеми. Формування нової економіки ХХІ століття вимагає пошуку нових орієнтирів національних стратегій економічного розвитку. Для України особливо важливим є збереження і відновлення науково-промислового потенціалу країни, забезпечення подальшого науково-технічного розвитку, створення і використання технологій більш високого рівня.

Актуальність теми зумовлена необхідністю визначення місця та ролі технологічних парків як своєрідних каталізаторів, які мають сприяти розвитку економіки України.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Дослідно теоретичні та прикладні аспекти аналізу щодо вивчення інноваційної діяльності висвітлено у працях таких науковців: Я.А. Жаліло, Я.Б. Базілюк, Я.В. Белінська, І.С. Кузнецова, А.І. Сухоруков, А.М. Гуржій, Ю.В. Каракай, З.О. Петренко, Н.І. Вавіліна, Т.К. Куранда та інших.

Мета статті – дослідити динаміку та основні завдання розвитку технопарків в Україні. Спрогнозувати тенденції їхнього розвитку та їхній вплив на інноваційний розвиток держави

Виклад основного матеріалу: Технопарк – це юридична особа або група юридичних осіб (учасників), що діють відповідно до договору про спільну діяльність без створення юридичної особи та без об'єднання вкладів із метою створення організаційних засад виконання проектів технологічних парків із виробничого впровадження наукоємних розробок, високих технологій та забезпечення промислового випуску конкурентоспроможної на світовому ринку продукції [1].

Технопарк – це організація, що керується спеціалістами, головною метою яких є підвищення добробуту місцевої спільноти шляхом просування інноваційної культури, а також конкуренції інноваційного бізнесу і наукових організацій [2].

На нашу думку, технопарк – це організація, де створюють нові технології.

Технопарки відносять до найбільш успішної та швидкої форми організації, що займається реалізацією наукових розробок і організаційних форм, які забезпечують розвиток інноваційної діяльності.

Правовою основою формування та реалізації пріоритетних напрямів інноваційної діяльності є Конституція України, закони України «Про наукову і науково-технічну діяльність», «Про пріоритетні напрями інноваційної діяльності в Україні», «Про державне прогнозування та розроблення програм економічного і соціального розвитку України», «Про інноваційну діяльність», «Про наукову і науково-технічну експертизу», «Про пріоритетні напрями розвитку науки і техніки», «Про спеціальний режим інвестиційної і інноваційної діяльності технологічних парків», «Про наукові парки», інші нормативно-правові акти, що регулюють відносини в науково-технічній та інноваційній сферах. У нашій державі технопарки мали державну підтримку згідно із Законом України «Про спеціальний режим інвестиційної та інноваційної діяльності технологічних парків».

Технопарки України без прямого фінансування з держбюджету забезпечують розробку, виробництво і виведення на вітчизняний і закордонний ринки високотехнологічної, конкурентоспроможної продукції.

В основу створення технопарків покладена координація діяльності та співробітництво таких ланок, як наука, вища школа, виробництво, державний та приватний сектори, органи управління.

Необхідними умовами утворення є: присутність у регіоні науково-дослідних установ високого класу; наявність висококваліфікованих спеціалістів виробничої сфери; можливість пільгової оренди або придбання виробничих примі-

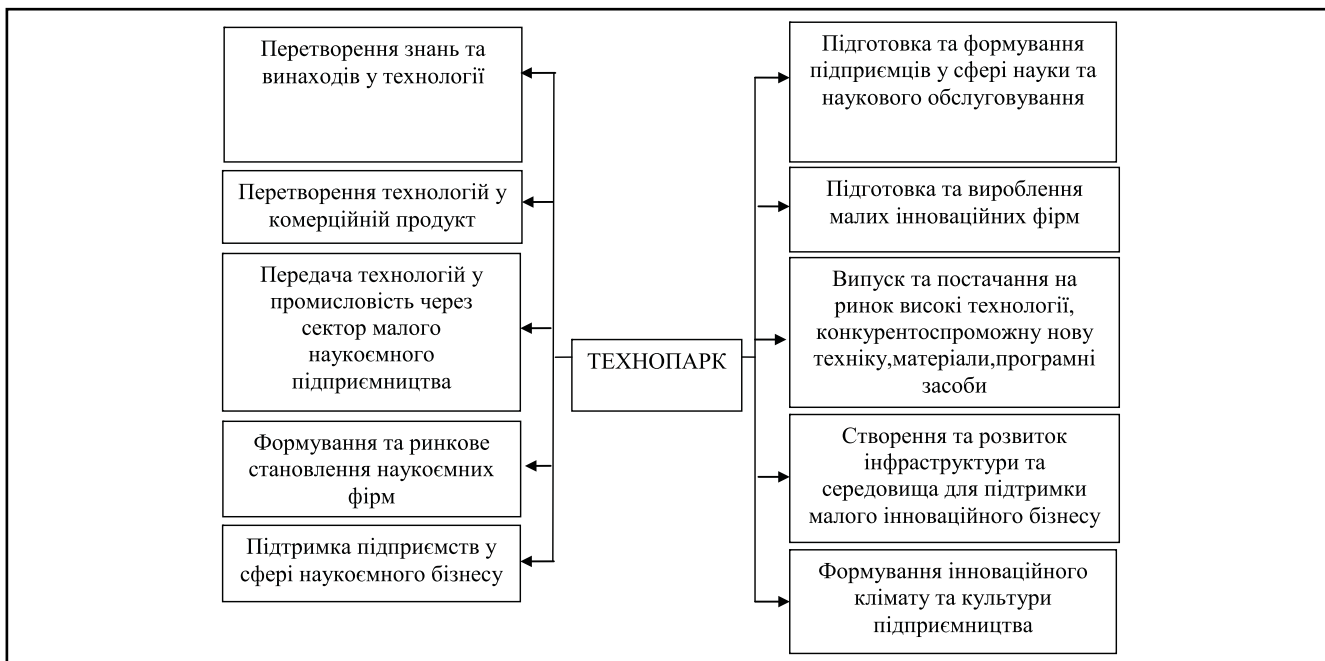


Рисунок 1. Головні завдання та сфери діяльності технопаркових структур

щень чи ділянки землі; наявність технологічної інфраструктури та венчурного капіталу [3].

Сфери діяльності та головні завдання створення технопарків представлені на рис. 1.

При створенні інноваційних структур в Україні необхідно враховувати світовий досвід та реальні умови функціонування вітчизняної економіки.

Становлення концепції наукових, дослідницьких, технологічних парків як самостійної організаційної структури або середовища відбулося в 50-х роках XX ст. у США, де сьогодні функціонує більше 140 технопарків та понад 500 бізнес-інкубаторів. У 70-х роках XX ст. подібні інноваційні структури почали з'являтися і в Західній Європі і успішно розвивалися впродовж останніх п'ятдесяти років. Сьогодні в європейських країнах функціонує більше 1,5 тис. подібних структур, з яких понад 260 – технопарки. Так, у Великій Британії їх 46, у Франції – понад 50, у Швеції – 16, у Фінляндії – 17 тощо. Спостерігається наявність технопарків і в інших країнах світу, зокрема в Японії та Китаї їх нараховується понад 50, у Південній Кореї – 12, Австралії – 23, Росії – понад 70 [4, с. 19].

На початку 90-х років починається формування першої хвилі російських технопарків (в основному навколо ВНЗ). Ці технопарки не мали розвиненої інфраструктури, нерухомоті, підготовлених команд менеджерів. Вони часто створювалися і розглядалися як один із підрозділів вузу.

Аналіз світового досвіду свідчить, що найбільш популярними організаційними заходами ефективного впровадження у господарську практику результатів інноваційної діяльності є створення й ефективне функціонування за державної підтримки мережі технологічних (наукових) парків та інноваційних (технологічних) бізнес-інкубаторів.

Технопарк може забезпечити вченим, інженерам і винахідникам реальну можливість реалізувати весь процес комерційного освоєння нових ідей та винаходів, результатів прикладних і фундаментальних наукових досліджень.

Для умов України першочергового значення набуває вивчення і творче використання досвіду Росії, країн Балтії, Східної і Центральної Європи щодо створення й ефективного функціонування технопаркових структур.

Вітчизняні технопарки можна розділити на три категорії. До першої відносяться ті, що створюються при вищих навчальних закладах, НДІ без будь-якої підтримки держави і на сьогодні не користуються ніякими пільгами (наприклад, технопарк «Львівська політехніка»).

Друга категорія об'єднує технопарки, що функціонують у спеціальних економічних зонах (СЕЗ) і користуються такими ж податковими пільгами, що й інші підприємства цих зон.

Третя категорія технопарків, це ті, що створюються на базі великих наукових центрів, що мають потужні дослід-

ницькі підрозділи і які користуються спеціальними пільгами [5, с. 10].

У вітчизняній моделі технопарк набуває функціональних ознак. Діяльність технопарків за функціональним принципом сприяє поширенню інноваційних процесів як у міжрегіональних, так і в міжгалузевих масштабах

В Україні система інноваційної інфраструктури почала формуватися ще у 1999 році і на сьогодні є головним дієвим механізмом реалізації інноваційної моделі економіки України через систему технопарків, що діють на підставі Закону України «Про спеціальний режим інноваційної діяльності технологічних парків».

Українські технопарки утворилися здебільшого на базі академічних і великих науково-дослідних структур, що відповідає сучасним світовим тенденціям.

Такий фундамент технопарків дозволяє залучати студентів і молодих науковців до участі в інноваційних проектах; сприяє ефективній підготовці спеціалістів за пріоритетними напрямками науки і техніки.

Основними перевагами науково-технічних парків є [6]:

- інтеграція різних стадій інноваційного процесу;
- промисловість дістає швидкий доступ до нових розробок;
- скорочуються терміни впровадження та поширення нововведень (новинок);
- спрощується спосіб взаємодії між навчальними, науковими та промисловими розробниками науково-технічного прогресу;
- створюються умови та можливості для створення нових видів бізнесу, виробництва, відкриттів;
- виробництво отримує доступ до консультантів, лабораторій;
- студенти мають змогу здобувати не лише теоретичні, а й практичні знання.

Технологічні парки забезпечують не тільки надходження до бюджету, а й розвиток високорентабельних видів бізнесу та наповнення національних ринків наукоємною високотехнологічною продукцією, стабільну присутність конкурентоспроможної продукції на світових ринках товарів та послуг.

Реальні умови української економіки як на момент створення технопарків, так і зараз виключають можливість використання державою методів прямої фінансової підтримки. Тому використовуються тільки непрямі методи стимулювання.

Технопарки сприяють забезпеченню потреб внутрішнього ринку, зменшують залежність від імпорту, високими темпами нарощують обсяги постачання на експорт високотехнологічної, конкурентоспроможної на світовому ринку продукції, створюють нові робочі місця і надають можливості для реалізації вченими і висококваліфікованими спеціалістами України свого інтелектуального потенціалу.

Таблиця 1. Аналіз динаміки розвитку технопарків України за період 2009–2012 років

Показник	2009	2010	2011	2012	Абсолютне відхилення (+,–)		Відносне відхилення, %	
					2010–2009	2012–2011	2010–2009	2012–2011
Кількість технопарків	16	17	16	16	+1	–	+6,25	–

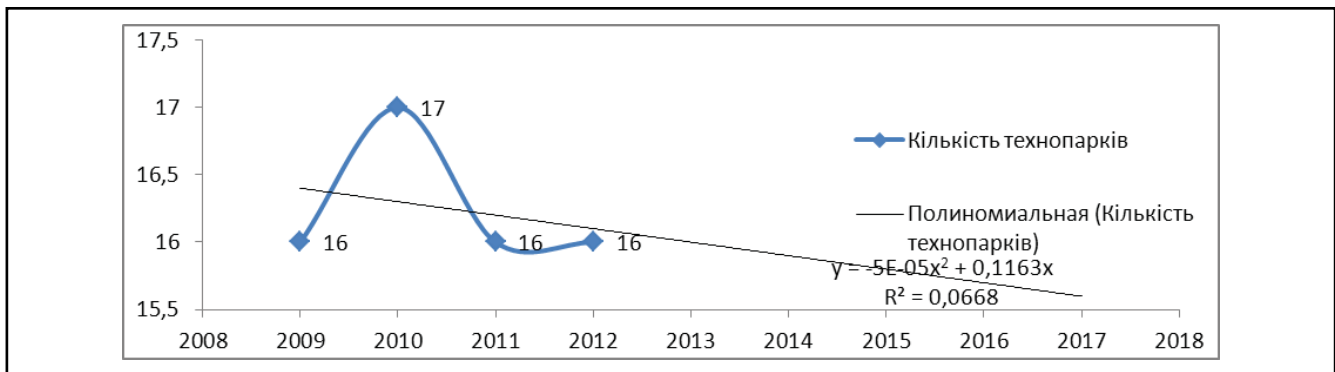


Рисунок 2. Прогнозування кількості технопарків на період 2012–2018 років при збереженні існуючих загальних тенденцій їх діяльності

Таблиця 2. Підсумки роботи технопарків України за 2008–2011 роки, млн. грн.

Показник	2008	2009	2010	2011
Платежі до держбюджету та цільових фондів	66,2	37,5	1,44	1,067
Обсяг реалізованої інноваційної продукції	851,5	341,717	3651,8	2508,9

В Україні система технологічних парків є позитивним прикладом дієвості механізму, що забезпечує реалізацію державної інноваційної політики. Станом на 01.01.2012 чисельність технопарків в Україні становила 16, а станом на 01.01.2011 – 17 технопарків, станом на 01.01.2010 – загальна чисельність технопарків в Україні становить 16, з яких зареєстровано 12: Інститут монокристалів (2000), Інститут електрозварювання імені Є.О. Патона (2000), «Вуглемаш» (2001), «Напівпровідники» (2002), Інститут технічної теплофізики (2002), «Укрінфотех» (2002), «Київська політехніка» (2003), «Інтелектуальні інформаційні технології» (2003), «Текстиль» (2007), «Агротехнопарк» (2007), «Яворів» (2007), «Машинобудівні технології» (2008). Ще чотири технопарки проходять процедуру реєстрації.

Як свідчить аналіз, необхідним є подальший розвиток технопарків в Україні. Для цього зробимо прогноз на основі лінії тренду за допомогою рівняння апроксимації.

Як видно з рис. 2, розвиток технопарків має незначну тенденцію до зростання, оскільки показник $R = 0,06$ свідчить про зменшення технопарків в Україні в майбутній перспективі за збереженням існуючих на теперішній час тенденцій інноваційної діяльності в Україні.

Несприятливими тенденціями, які спричиняють таке скорочення чисельності технопарків, виступають:

- політична нестабільність в країні;
- втрата довіри зарубіжних і вітчизняних інвесторів до стабільності нормативно-правової бази інноваційної діяльності в Україні і згортання їхньої участі у фінансуванні ризикових інноваційних проектів, що призводить до зменшення інноваційної діяльності в цілому;
- недотримання чинного законодавства і постійна його зміна, що веде до погіршення умов роботи технопарків;
- обмежений попит на інноваційні пропозиції в середині країни;
- низька платоспроможність вітчизняних споживачів нової техніки;

– відсутність зацікавленості фінансових установ у підтримці інноваційних проектів;

– низька державна підтримка проектів технопарків.

Отже, головними проблемами технологічних парків України залишаються недосконалість законодавчої бази та фінансової політики України та дієві механізми державного стимулювання залучення коштів господарюючих суб'єктів до фінансування наукових досліджень і розробок. Усе це свідчить про потребу у подальшій оптимізації механізмів державного стимулювання інноваційної діяльності в Україні.

Необхідно зазначити, що платежі до держбюджету України та цільових фондів від реалізації проектів технопарків постійно зменшуються, а обсяг реалізованої інноваційної продукції має неоднозначну тенденцію, спочатку зменшується, потім різко зростає і поступово зменшується.

Як свідчать дані табл. 2, обсяг реалізованої продукції у 2009 році порівняно з 2008 роком зменшився на 509,783 млн. грн., а в 2010 році порівняно з 2009 роком збільшився на 3310,083 млн. грн., в 2011 році обсяг реалізованої інноваційної продукції зменшився на 1142,9 млн. грн.

Платежі до держбюджету України та цільових фондів від реалізації проектів технопарків у 2009 році порівняно з 2008 роком зменшилися на 28,7 млн. грн., а у 2010 році порівняно з 2009 роком зменшилися на 36,06 млн. грн., в 2010 році порівняно з 2011 збільшилися на 0,373 млн. грн.

Таким чином, аналіз показників діяльності технопарків України дає можливість говорити про досягнення ними таких успіхів, як створення робочих місць, здійснення ефективної бюджетно-інвестиційної діяльності тощо.

Висновки

Науково-технічні парки становлять організаційну основу інноваційних процесів, відіграють важливу роль у перенесенні високих технологій із сфери фундаментальних розробок у виробництво і сприяють комерціалізації науки,

позитивним структурним зрушенням в економіці, зростання конкурентоспроможності продукції на світовому ринку. Головним завданням технопарків є стимулювання інноваційного процесу і соціально-економічного розвитку території, а також досягнення нової інноваційної якості економіки, що свідчить про необхідність подальшого розвитку спеціального режиму інвестиційної і інноваційної діяльності технологічних парків і вдосконалення чинного законодавства в даній сфері для створення сприятливого інноваційного клімату в Україні.

На наш погляд, формування нової економіки в Україні необхідно пов'язувати з розвитком наукових технопарків, які є важливим інструментом піднесення сучасного підприємництва. Досвід розвинутих країн світу показує, що інтеграція на рівні регіональних технопарків різних країн є вагомим підставою для системної інтеграції. Розвиток наукових технопарків в Україні з урахуванням такої світової практики дозволить зробити реальні кроки на шляху до євроінтеграції, забезпечити в країні суспільний добробут європейського рівня.

Список використаних джерел

1. Закон України «Про спеціальний режим інноваційної діяльності технологічних парків» // Електронний ресурс. Режим доступу: дос. <http://zakon.rada.gov.ua/>
2. Офіційний сайт Міжнародної організації наукових парків [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://www.iasp.Ws>
3. Ревуцький С. Основні передумови та загальні риси розвитку технологічних парків у високорозвинених країнах світу / С. Ревуцький // Теорія і практика інтелектуальної власності. – 2009. – №1. – С. 61–63.
4. Стратегія інноваційного розвитку України на 2010–2020 роки в умовах глобалізаційних викликів: збірник / [М.В. Стріха, В.С. Шовкалюк, Т.В. Боровіч та ін.]. – К.: Прок-Бізнес, 2009. – 40 с.
5. Беляев Д. Льготы в стиле «ТЕХНО» // Бізнес-консультант, 2004, №10(18). – С. 8–12.
6. Аналіз діяльності технологічних парків України у 2008 та на початку 2009 років. – Режим доступу: <http://www.mon.gov.ua>
7. Зельдіна О. Правове регулювання інноваційної діяльності в умовах технопарків України: окремі проблеми // Право України, 2004, №12. – С. 54–58.

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

УДК 656.6:65.012.4.34

Д.О. ПИЛЬНОВ,
ст. викладач кафедри обліку і аудиту, Київська державна академія водного транспорту
ім. гетьмана Петра Конашевича-Сагайдачного

Ознаки суднових запасів у системі матеріально-технічного забезпечення суден

Стаття вказує на те, що надання визначення поняттю «суднові запаси» дозволяє правильно оперувати цим конкретним терміном у галузі водного транспорту, а також сприяє детальному дослідженню всіх основних ознак суднових запасів. Вивчення таких ознак має стати базою для розробки та запровадження класифікації запасів на українських судах за різними критеріями. У статті розглянуто багатогранність терміна «суднові запаси», наведено аналіз хронологічної еволюції даного поняття, а також представлено класифікацію суднових запасів за рядом ключових критеріїв.

Ключові слова: суднові запаси, сировинна база, суднові припаси, класифікація суднових запасів, управління запасами.

Статья указывает на то, что определение понятия «судовые запасы» позволяет правильно оперировать этим конкретным термином в сфере водного транспорта, а также способствует детальному исследованию всех основных характеристик судовых запасов. Изучение таких характеристик должно стать базой для разработки и внедрения классификации запасов на украинских судах согласно различным критериям. В статье рассматривается многогранность термина «судовые запасы», а также представлена классификация судовых запасов в соответствии с рядом ключевых критериев.

Ключевые слова: судовые запасы, сырьевая база, судовые припасы, классификация судовых запасов, управление запасами.

The article points out that the definition of the term «ship stores» allows properly use this term in the water transport sphere and helps to study all the main characteristics of ship stores. The study of such characteristics should be the basis for the development and implementation of the ship stores classification according to the various criteria. The article reviews the multifacetedness of the term «ship stores» and provides the ship stores classification in accordance with the key criteria.

Keywords: ship stores, raw materials base, ship supplies, ship stores classification, management of stores.

Постановка проблеми. В науковій літературі можна зустріти багато різних понять, пов'язаних із запасами [1, 2], проте варто зважати, що кожне з них має самостійне значення та власне тлумачення. Реальністю України є відсутність єдиної затвердженої класифікації запасів, а отже і досліджень щодо різних видів запасів. Суднові запаси не є винятком, оскільки мало вивчені і потребують детального розгляду і класифікації. Таким чином логічний вибір критеріїв для класифікації запасів на українських судах надасть більш повну уяву про це поняття та дозволить надалі засто-

совувати системний підхід щодо його вивчення та оптимального поводження із судновими запасами взагалі.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Поняття «запаси» знаходило своє визначення у працях І.Ю. Чаюна та І.Ю. Бондар. Більш комплексне розуміння даного терміна притаманне науковцям В.С. Лень та В.В. Гливенко [4, 5]. Щодо терміна «суднові запаси», то він не знаходить своєї чіткої дефініції в українському законодавстві, а отже затвердженої на державному рівні класифікації суднових запасів теж не представлено в жодному з офіційних літературних джерел. Частково питання забезпечення суден запасами висвітлюється в Конвенції про полегшення міжнародного морського судноплавства від 9 березня 1965 року (в Україні дана конвенція набула чинності 21 вересня 1993 року відповідно до постанови КМУ №775).

Мета статті. Відсутність чіткого офіційного визначення терміна «суднові запаси» та брак ґрунтовної інформації у сфері досліджень основних ознак суднових запасів обумовили необхідність вивчення історії формування даного поняття і окреслення основних критеріїв класифікації суднових запасів з метою більш предметного та детального вивчення запасів на українських судах.

Виклад основного матеріалу. Загалом щодо визначення поняття «запаси» існує кілька поглядів. Так, ще К. Маркс, розуміючи важливість запасів, висловлювався щодо місця запасів у процесі виробництва: «Щоб процес виробництва протікав безперервно – цілком незалежно від того, чи поновлюється цей запас щоденно або тільки через певні строки, – необхідно, щоб на місці виробництва постійно знаходився більший запас сировини і т. ін., ніж той, який споживається, наприклад, щоденно або щотижня. Безперервність процесу вимагає, щоб наявність необхідних для нього умов не залежала ні від можливих перерв при щоденних закупках, ні від того, що товарний продукт продається щоденно або щотижня, і тому тільки не регулярно може перетворюватися назад в елементи його виробництва...» [2]. З часом дефініція терміна «запаси» коригувалася і набувала все інших відтінків. Згодом запасами стали вважатись матеріальні ресурси, необхідні для забезпечення розширеного відтворення, обслуговування сфери нематеріального виробництва та задоволення потреб населення, які зберігаються на складах або в інших місцях з метою їх наступного використання. Також запаси дедалі більше почали нерозривно асоціювати з поняттям «сировинна база».

В існуючому законодавстві України [6, 8] наведене таке визначення запасів. Запаси – це активи, які утримуються для подальшого продажу за умов звичайної господарської діяльності; перебувають у процесі виробництва з метою подальшого продажу продукту виробництва; утримуються для споживання під час виробництва продукції, виконання робіт та надання послуг, а також управління підприємством. Проте хоча офіційну дефініцію поняття «запаси» одержало, жодних ґрунтовних досліджень щодо основних видів запасів,

зокрема суднових, не проводилось, а отже, суднові запаси не отримали свого визначення на державному рівні.

Нижче запропонована підбірка часто вживаних понять, пов'язаних із запасами, дефініції яких загалом дозволяють нам сформулювати найбільш повне та чітке визначення терміна «суднові запаси» (див. табл.).

Еволюція поняття «запаси», та «суднові запаси» зокрема, наводить нас на думку про те, що у сучасному світі судновими запасами цілком можуть бути не що інше, як оборотні активи (майно) підприємства водного транспорту, які знаходяться на судні та використовуються виключно судном, екіпажем та пасажирями.

Основним призначенням «суднових запасів» є:

- задоволення експлуатаційних потреб;
- культурно-побутове обслуговування пасажирів, членів суднової команди;
- забезпечення ефективної і безперервної роботи судна;
- підтримка технічного стану судна.

Введення нового поняття викликає необхідність його деталізації та поділу на функціональні складові. Аналіз економічної літератури показав [3, 5], що забезпечення суден запасами певним чином регламентується Конвенцією про полегшення міжнародного морського судноплавства від 9 березня 1965 року, де, окрім того, фігурує термін «суднові припаси», який часто не зовсім коректно ототожнюють саме з поняттям запасів на підприємствах водного транспорту [7]. Однак щодо класифікації суднових запасів, то дане питання і досі залишається відкритим, оскільки детальне дослідження запасів на судах передбачає насамперед вивчення основних ознак, а вже потім формування самої класифікації.

Аналіз наявної у науковому середовищі літератури вказує на те, що цілком логічним буде виділити основні характеристики, які є базисом для класифікації суднових запасів: споживність, обов'язкова наявність / факультативність, призначення та суб'єкт споживання. Таким чином, класифікація запасів на підприємствах водного транспорту (відповідно до вище зазначених ознак) буде такою:

1. Споживність – це повне чи часткове використання / споживання суднових запасів під час рейсу.

До суднових запасів, що повністю споживаються під час рейсу, належать:

- а) паливно-мастильні матеріали;
- б) запас питної води;
- в) запас технічної води;
- г) продукти харчування.

До суднових запасів, що не повністю споживаються під час рейсу, можна віднести:

- а) троси, канати, брезенти, ланцюги;
- б) постільна речі;
- в) одяг, взуття;
- г) посуд кухонний, поварські пристрої.

2. Обов'язкова наявність на судні – потреба (згідно із зазначеними нормами, правилами або положеннями) у наяв-

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Дефініції понять, пов'язаних з терміном «запаси»

№	Термін	Визначення
1	2	3
1	Виробничі запаси	Матеріальні елементи виробництва, що піддаються обробці в процесі виробництва, беруть участь у процесі виробництва, одноразово і повністю переносять свою вартість на новостворений продукт
2	Запаси матеріальних цінностей	Резерви матеріальних активів, що зберігаються на складах на випадок необхідності і не використовуються в поточній діяльності підприємства
3	Матеріали	Частина виробничих запасів, призначених для обробки чи переробки в процесі виробництва, що видозмінюють свою форму, будучи основою продуктів виробництва
4	Матеріальні запаси	Резерви матеріальних ресурсів, запаси засобів виробництва, призначені для забезпечення безперервності процесу
5	Матеріальні ресурси	Джерела забезпечення процесу виробництва, що виступають одним з видів економічних ресурсів і охоплюють засоби виробництва (засоби і предмети праці)
6	Матеріальні цінності	Активи підприємства, засоби виробництва, що мають матеріально-речову форму та можуть приносити економічні вигоди і обмінюватися на кошти чи використовуватися за іншим призначенням
7	Матеріально-виробничі запаси	Активи підприємства, що мають матеріальну форму, використовуються у виробничій діяльності і включають засоби праці, а також елементи виробництва, що піддаються обробці в процесі виготовлення продукції
8	Оборотні засоби, оборотні активи	Активи підприємства, що призначені для реалізації, споживання протягом операційного циклу, а також кошти та їхні еквіваленти
9	Засоби праці, продукти праці	Засоби праці включають необоротні та оборотні активи. Продукти праці включають готову продукцію та товари
10	Предмети праці	Речовинні (матеріальні) елементи виробництва, що піддаються обробці в процесі виробництва, беруть одноразову участь у виробничому процесі і повністю переносять свою вартість на новостворений продукт. До складу предметів праці відносяться сировина й основні матеріали, допоміжні матеріали, паливо, напівфабрикати, комплектуючі вироби, запасні частини і незавершене виробництво
11	Складські запаси	Резерви активів, що мають товарну форму і призначені для продажу чи виробничого використання, але на даний момент не використовуються в поточній діяльності підприємства, знаходячись на складах
12	Товарні запаси	Резерви матеріальних активів, що мають товарну форму і призначені винятково для продажу
13	Товарно-виробничі запаси	Матеріальні елементи господарської діяльності підприємства, що включають активи, призначені для обробки чи використання в процесі виробництва, а також реалізації готової продукції або товарів даного підприємства
14	Товарно-матеріальні запаси, товарно-матеріальні активи	Активи підприємства, що мають матеріальну форму, включають оборотні і необоротні засоби, що використовуються у виробничій діяльності або призначені для продажу

ності того чи іншого виду суднових запасів під час виконання будь-якого рейсу. Залежно від обов'язкової наявності на судні всі запаси поділяють на обов'язкові та факультативні.

До обов'язкових належать:

- а) рятувальні засоби;
- б) навігаційні засоби;
- в) протипожежні засоби;
- г) електротехнічні засоби;
- д) радіотехнічні засоби;
- ж) лікарські і косметичні засоби.

Під факультативними розуміємо:

- а) інвентар спортивний;
- б) інвентар музичний.

3. Призначення – це певні потреби, залежно від яких використовуються ті чи інші види суднових запасів. Своєю чергою, вони поділяються на дві підгрупи: експлуатаційні потреби та культурно-побутове обслуговування пасажирів і членів суднової команди.

Експлуатаційні потреби передбачають використання таких суднових запасів, як:

- а) запасні частини;

б) фарби, лаки і розчинники;

в) інструмент;

г) інвентар.

Культурно-побутове обслуговування пасажирів і членів суднової команди передбачає:

- а) рятувальні засоби;
- б) навігаційні засоби;
- в) протипожежні засоби.

4. Суб'єкт споживання – саме судно, екіпаж або пасажир, для яких призначені ті чи інші види суднових запасів.

Суднові запаси для судна:

- а) запасні частини;
- б) паливно-мастильні матеріали;
- в) засоби для машинного відділення;
- г) газ для холодильного обладнання і зварювальних цілей;
- д) протикорозійні засоби;
- ж) фарби, лаки і розчинники.

Суднові запаси для екіпажу та пасажирів:

- а) продукти харчування;
- б) питна вода;
- в) технічна вода;

г) постільна білизна, речі, одяг, взуття.

Фактично це перша класифікація суднових запасів, оскільки у досліджуваних нами джерелах економічної літератури не зустрічалося ані визначення поняття «суднові запаси», ані їхньої класифікації. Дана класифікація формує більш повну уяву про суднові запаси, їхнє призначення, дає змогу поділити запаси на ті, які використовуються на судах і в порту.

Висновки

Дослідження у сфері еволюційного формування поняття «суднові запаси» та детальне вивчення ознак даних запасів дозволяє здійснити чіткий поділ запасів на судах на різні види, тим самим створюючи базис для запровадження детальної класифікації суднових запасів. Саме наявність останньої в перспективі сприятиме дослідженням у галузі ефективного використання запасів підприємствами водного транспорту; адже від правильної чіткої класифікації залежить і правильність управління запасами.

Список використаних джерел

1. Зеваков А.М., Петров В.В. Логистика производственных и товарных запасов: Учебник. – СПб.: Изд-во Михайлова В.А., 2002. – 320 с.

2. Миротин Л.Л. Транспортная логистика: Учебное пособие. – Московский автомобильно-дорожный институт (Государственный технический университет), 2005. – 512 с.

3. Сопко В.В., Завгородній В.П. Організація обліку, економічного контролю та аналізу: Навчальний посібник. – К.: КНЕУ, 2004. – 411 с.

4. Чаюн І.Ю., Бондар І.Ю. Управління матеріально-технічним забезпеченням підприємства: Навчальний посібник. – К.: Київ. нац. торг.-екон. ун-т. 2002. – 111 с.

5. Веб-портал технологій корпоративного управління / Логістика товаропросування і товарних запасів. – Режим доступу: http://www.iteam.ru/publications/logistics/section_72/article_2478

6. Офіційний веб-портал Верховної Ради України / Кодекс торговельного мореплавства України. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/176/95>

7. Офіційний веб-портал Верховної Ради України / Конвенція про полегшення міжнародного морського судноплавства 1965 р. – Режим доступу: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/995_064

8. Офіційний веб-портал Верховної Ради України / Постанова №846 від 05.08.2009 «Про затвердження Порядку суднового постачання в морських і річкових портах України, відкритих для заходу суден закордонного плавання. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/846-2009-p>

УДК 65.102.8:368.03

Н.М. СОРОКІВСЬКА,
аспірант, Львівської комерційної академії

Структуризація внутрішніх фінансових ризиків страхової корпорації

Виокремлено групу внутрішніх фінансових ризиків та проведено їхню структуризацію.

Ключові слова: страхова корпорація, фінансові ризики, структуризація, рівень ризику.

Выделена группа внутренних финансовых рисков и проведена их структуризация.

Ключевые слова: страховая корпорация, финансовые риски, структуризация, уровень риска.

The group of internal financial risks is distinguished and their structurezation is conducted.

Keywords: the insurance corporation, financial risks, structurezation, risk level.

Постановка проблеми. Діяльність страхових корпорацій на ринку страхових послуг супроводжується різноманітними ризиками, які виокремлюють в окрему групу – фінансові ризики та поділяють на зовнішні та внутрішні. Серед внутрішніх виділяють операційні ризики, що лежать в основі виникнення технічного ризику, який, своєю чергою, безпосередньо продукує існування та поглиблення таких різновидів

внутрішніх фінансових ризиків страхової корпорації: ризики втрати фінансової стійкості платоспроможності, прибутковості, ділової активності та ризики ліквідності та розорення.

Оскільки в довгостроковому періоді рівень внутрішнього фінансового ризику страхової корпорації загалом визначається рівнем виокремлених вище його складових зокрема, то вивчення даного питання на сьогодні є доволі актуальним. Тому вважаємо за доцільне подати детальний аналіз найважливіших з них, навести більш повні їх визначення та провести структуризацію.

У зв'язку з цим проблема полягає в детальному аналізі виокремлених різновидів внутрішніх фінансових ризиків та проведенні на його основі їх структуризації.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Вивчення питання сутності фінансових ризиків суб'єктів господарювання загалом та страхової корпорації зокрема та його структуризації започатковані в працях І. Бланка [1], Л. Тепмана [2], В. Лук'янової та Т. Головач [3]. У роботах М. Сороківської наведено класифікацію фінансових ризиків страхових компаній [4] та структуризацію інвестиційних ризиків за основними ознаками [5]. В роботі Н. Ткаченко [6] проведений детальний

аналіз різноманітних підходів до визначення поняття «фінансова стійкість страхової корпорації», наявних у зарубіжній та вітчизняній літературі, і на його основі подане, на нашу думку, найбільш повне та коректне його означення. Своєю чергою, в праці [7] подане авторське визначення ризику втрати фінансової стійкості страхових корпорацій.

Згадувані вчені своїми працями загострили актуальність питання структуризації фінансових ризиків та запропонували свої підходи до її проведення.

У той же час питання структуризації внутрішніх фінансових ризиків страхової корпорації на даний час, на нашу думку, розглянуті ще недостатньо.

Мета статті полягає в проведенні детального аналізу складових внутрішнього фінансового ризику та уточненні його структуризації.

Виклад основного матеріалу. Оскільки, як зазначалося вище, технічний ризик безпосередньо продукує існування та поглиблення шести різновидів внутрішнього фінансового ризику, проведемо їх детальний аналіз.

У введеному в [6] означенні фінансова стійкість страхової корпорації трактується як стан організації її грошових потоків, при якому вона здатна своєчасно та в повному обсязі виконувати свої зобов'язання відносно всіх суб'єктів ринку. Очевидно, що тут мова йде не тільки про її операційну діяльність, а й про фінансову взагалі, яка, своєю чергою, супроводжується різного роду фінансовими ризиками. Тому є сенс говорити про ризик втрати фінансової стійкості, що супроводжує діяльність страхової корпорації на фінансових ринках загалом і страховому зокрема. Якщо його своєчасно не нейтралізувати, страхова корпорація втрачає можливість генерувати необхідний рівень прибутку, а також темпи свого стійкого зростання в довгостроковій перспективі.

Тому процес зниження рівня ризику втрати фінансової стійкості страхової корпорації полягає в оптимізації складу необоротних і оборотних активів, а також співвідношення власного та залученого капіталу.

У праці Н. Добуша [7] під ризиком втрати фінансової стійкості страхової організації розуміють ймовірність послаблення її фінансового стану (аж до банкрутства) внаслідок розроблення та реалізації альтернативної стратегії зміцнення фінансової стійкості в умовах часткової чи повної невизначеності.

Використовуючи введені означення фінансового ризику страхової корпорації [8], фінансової стійкості [6] та ризику втрати фінансової стійкості [7], під ризиком втрати фінансової стійкості ми розумітимемо результат, що виникає від проведення нею операційної, фінансової та інвестиційної діяльності, який характеризується ймовірністю, величиною втрат капіталу, недоотриманням доходів і прибутків у майбутньому, таким станом організації грошових потоків (вхідних і вихідних) корпорації, при якому послаблюється її фінансовий стан (аж до банкрутства), ділова активність, можливість доступу до фінансових ресурсів і ринків, її здатність своєчасно та в повному обсязі виконувати всі свої зобов'язання,

завдяки чому знижується рівень захисту всіх учасників страхового процесу від зовнішніх і внутрішніх загроз, забезпеченість відновлення своїх фінансових показників за будь-якого несприятливого впливу до бажаного і / або оптимального рівня, адаптованість до постійно змінюваного ринкового середовища, ефективність фінансової та інвестиційної діяльності, розвиток корпорації в довгостроковій перспективі та її ринкова вартість в умовах невизначеності проведення страхової діяльності.

Поряд із ризиком втрати фінансової стійкості розглядають ризик втрати платоспроможності, під якою розуміють здатність страховика своєчасно та в повному обсязі виконати свої фінансові зобов'язання за рахунок достатньої суми ліквідних активів. Її фінансовим забезпеченням виступають переважно кошти страхових резервів і власні вільні кошти.

У праці [6] фінансову стійкість страхової корпорації трактують як такий стан її фінансових ресурсів, що забезпечує платоспроможність і подальший розвиток в умовах ризику, пов'язаний зі страховим захистом суб'єктів ринку. З іншого боку, однією з умов її забезпечення є платоспроможність страховика.

Враховуючи наведені вище зауваження і використовуваний нами підхід до введення означення ризику втрати фінансової стійкості, під ризиком втрати платоспроможності страхової корпорації ми розумітимемо результат, що виникає внаслідок операційної, фінансової та інвестиційної діяльності і визначається ймовірністю та таким станом організації її грошових потоків та активів, що характеризується низькою їх ліквідністю, незбалансованістю страхового портфеля та недостатнім обсягом страхових резервів унаслідок недоотримання страхових премій, при якому суттєво знижуються її ділова активність, прибутковість, ринкова вартість та рівень фінансової стійкості.

Оскільки платоспроможність страховика відображає його здатність сплачувати свої зобов'язання в будь-який момент часу, то в цьому сенсі поняття платоспроможності наближається до поняття ліквідності, під якою у страхуванні розуміють можливість оперативного перетворення активів на готівкові платіжні кошти для погашення страховиком своїх зобов'язань у межах встановлених термінів [9, с. 114–115]. Фінансовим забезпеченням платоспроможності виступає капітал страховика у ліквідній формі.

Тоді під ризиком ліквідності розумітимемо ймовірність того, що наявні кошти, необхідні страховику для виконання всіх своїх зобов'язань, в потрібний момент можуть виявитися недоступними, і він буде не в змозі виконати свої зобов'язання перед всіма учасниками страхового процесу, що призведе до зниження його платоспроможності, фінансової стійкості та ділової активності.

Ділова активність страхової корпорації характеризується динамікою її розвитку, досягненням поставлених нею цілей, ефективним використанням фінансового потенціалу, збільшенням обсягів наданих страхових послуг, широтою ринків

їх збуту та рядом інших факторів впливу внутрішнього середовища, до яких відносять структуру балансу, платоспроможність, ліквідність, фінансову стійкість, інвестиційну привабливість і рівень прибутковості.

Ділова активність страхової корпорації асоціюється з поняттям її ефективного функціонування та просування на ринку страхових послуг. Вона характеризується динамікою її розвитку, досягненням поставлених нею цілей, ефективним використанням фінансового потенціалу, збільшенням обсягів наданих страхових послуг, широтою ринків їхнього збуту та рядом інших факторів. Крім цього, ділова активність постійно піддається впливу факторів як внутрішнього, так і зовнішнього середовища. Серед факторів впливу зовнішнього середовища виділяють міжнародні, національні та ринкові, структуру балансу, платоспроможність, ліквідність, фінансову стійкість, інвестиційну привабливість і рівень прибутковості.

Таким чином, ділова активність страхової корпорації на фінансовому ринку асоціюється з ефективною фінансовою та інвестиційною діяльністю, невід'ємною частиною яких є інноваційна діяльність, оскільки, запроваджуючи нові види страхування, надаючи нові види фінансових послуг, вкладаючи кошти в нові фінансові інструменти, які постійно з'являються на фінансових ринках, вона забезпечує ефективність проведення даних видів діяльності, що підвищуватиме рівень ділової активності, знижуючи при цьому ризик її втрати.

З іншого боку, на фінансовому ринку загалом та страховому зокрема можуть скластися умови, за яких нові фінансові послуги не знайдуть очікуваного попиту, що негативно відіб'ється на діловій активності страхової корпорації, а відповідно підвищуватиметься і рівень ризику її втрати.

Оскільки ділова активність характеризується інвестиційною привабливістю, це означає, що корпорація матиме доступ до фінансових ринків і зможе вибирати для вкладень коштів високоліквідні, високоприбуткові та низькоризикові фінансові активи в розмірах, дозволених законодавством, що сприятиме зниженню рівня ризику ліквідності, завдяки чому вона матиме більший доступ до грошових коштів, а відповідно знижуватиметься рівень ризику втрати доступу до фінансових ресурсів і ринків.

Таким чином, із підвищенням ділової активності зростає ефективність фінансової та інвестиційної діяльності, а відповідно знижуються рівні ризиків їх проведення. Крім того, із підвищенням ділової активності корпорація має більший доступ до фінансових ресурсів і ринків, що дозволить їй проводити ефективну фінансову та інвестиційну діяльність. Із сказаного слідує, що рівень ризику втрати ділової активності визначає рівень ризику втрати доступу до фінансових ресурсів і ринків, який, своєю чергою, визначає рівень ризиків проведення фінансової і інвестиційної діяльності.

З іншого боку, проведення корпорацією ефективної фінансової та інвестиційної діяльності є неможливим без належного рівня її ділової активності, що виражається у мо-

жливості доступу до фінансових ресурсів і ринків. Тобто вже із проведення ефективної фінансової та інвестиційної діяльності слідує, що рівень ризиків втрати ділової активності та доступу до фінансових ресурсів і ринків безпосередньо визначаються рівнями ризиків двох видів діяльності, тобто ці види ризиків взаємовизначають один одного.

У цьому контексті під ризиком втрати ділової активності страхової корпорації розумітимемо такий рівень її функціонування, який визначається зниженням фінансової ефективності діяльності, що проявляється у втраті нею конкурентних позицій, інвестиційної привабливості, фінансової стійкості, низькому рівні ліквідності активів, недостатній платоспроможності та прибутковості від проведення операційної, фінансової та інвестиційної діяльності.

Процес формування прибутку страхової корпорації має певні особливості, пов'язані насамперед з економічною сутністю страхування та вхідними і вихідними потоками від усіх видів діяльності, які здійснює страхова корпорація (операційної, інвестиційної та фінансової) [9, с. 131].

Говорячи про ризик втрати прибутковості, слід зауважити, що він пов'язаний з ймовірністю зниження прибутку, його втрати та понесення збитку.

На основі вище сказаного під ризиком втрати прибутковості розумітимемо ймовірність досягнення страховою корпорацією такого рівня функціонування, при якому можливе або зниження прибутку від її діяльності на ринку страхових послуг, або його втрати, або понесення збитку.

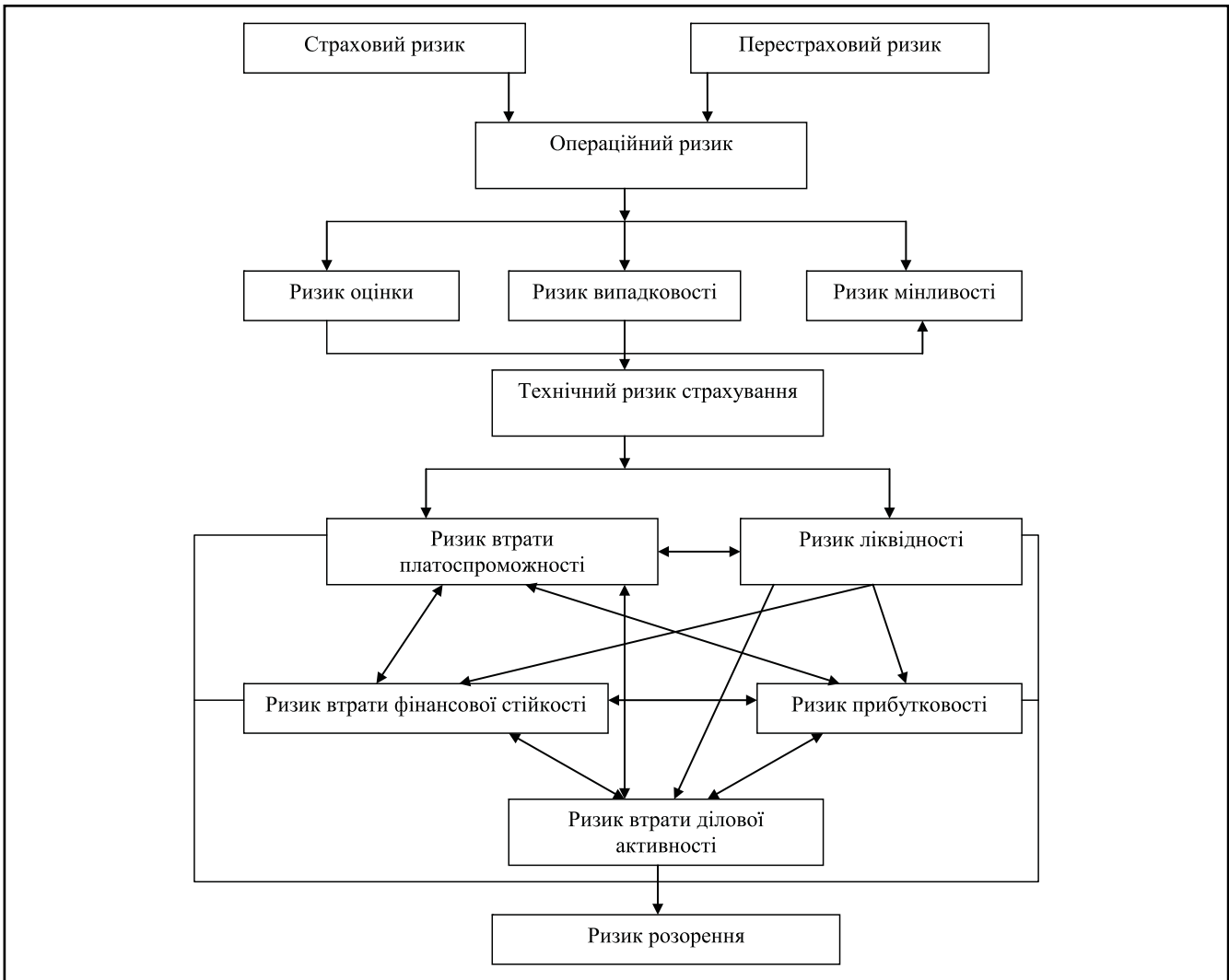
У процесі своєї діяльності на ринку страхових послуг корпорація наражається на ризик розорення, оскільки має володіти активами в такій кількості, щоб виконати свої зобов'язання в будь-який момент часу, а її розорення означає падіння активів до нуля. Позначимо через $N(t)$ число запитів на відшкодування, які поступили на момент часу t , через U_0 – величину власного капіталу, X_i – величину відшкодування

за i -тим запитом, $S(t) = \sum_{i=1}^{N(t)} X_i$ – загальну величину відшко-

дувань, а c – середню величину коштів, які поступають за одиницю часу. Оскільки вираз $U(t) = U_0 + ct - S(t)$ визначає розмір активів страхової корпорації на момент часу t , то ймовірність розорення $\varepsilon(t)$ визначимо формулою $\varepsilon(t) = P(U_0 + ct - S(t) < 0)$.

У процесі своєї діяльності на фінансовому ринку загалом та ринку страхових послуг зокрема корпорація має володіти активами в такій кількості, щоб виконати всі свої зобов'язання в будь-який момент часу, не чекаючи надходжень в повному обсязі страхових премій, прибутків від проведення фінансової та інвестиційної діяльності, а в разі потреби – повернення частини або всіх коштів, направлених на їх проведення.

З актуарних позицій розорення означає падіння активів до нуля, що є результатом неправильного вибору об'єктів



Структуризація внутрішніх фінансових ризиків

вкладень капіталу, партнерів по фінансовій діяльності, залучення коштів за високою відсотковою ставкою, що може призвести корпорацію до повної втрати власного капіталу та її нездатності розраховуватися всіма зобов'язаннями.

Якщо позначити через $U(t)$ кількість грошових коштів корпорації, а через $Y(t)$ величину всіх відшкодувань, які вона має виплатити на момент часу t , то ймовірність її розорення до моменту часу t обчислюватиметься за формулою

$$\varepsilon(t) = P(U(t) < Y(t))$$

Тому для забезпечення належного рівня функціонування на фінансовому ринку страховій корпорації необхідно мінімізувати величину ймовірності розорення, а якщо цього зробити не вдається, то принаймні не допустити її вихід вище наперед встановленого деякого критичного рівня ε . Слід зауважити також, що розорення може відбутися лише впродовж скінченного періоду часу t , оскільки для нескінченного величина ймовірності розорення завжди дорівнюватиме одиниці для будь-якої кількості величини активів.

Тоді під ризиком розорення розуміють максимальний розмір грошових коштів $U(t)$ на момент часу t , який до моменту часу t корпорація може мати в наявності або вивести

з фінансової та інвестиційної діяльності, проте він буде недостатнім для виконання страхових, фінансових зобов'язань та зобов'язань перед всіма учасниками страхового процесу, тобто виконуватиметься нерівність $U(t) < Y(t)$.

На основі проведеного аналізу приходимо до такої структуризації внутрішніх фінансових ризиків страхової корпорації (див. рис.).

У даній праці виокремлено шість видів ризиків, існування та поглиблення яких безпосередньо продукується технічним страховим ризиком: ризики втрати фінансової стійкості, платоспроможності, ділової активності, прибутковості та ризики ліквідності і розорення. Дані види ризиків не можуть виникати окремо, є взаємопов'язаними між собою (в більшості випадків два види ризиків взаємовизначають один одного, інколи один вид ризику продукує існування іншого, але зворотній зв'язок відсутній) та доповнюють один одного.

Висновки

Удосконалено наявні в економічній літературі означення згадуваних вище шести видів внутрішніх фінансових ризиків страхової корпорації. В основі означень ризику втрати фі-

нансової стійкості та ризику втрати платоспроможності лежить «...результат, що виникає від проведення нею операційної, фінансової та інвестиційної діяльності, який характеризується ймовірністю...». Тоді як в основі означення ризику ліквідності та ризику прибутковості лежить «...ймовірність того, що...», ризику втрати ділової активності – «...рівень її функціонування ...», а ризику розорення – «...розмір грошових коштів...». Проте залишаються недостатньо розробленими підходи до оцінки внутрішніх ризиків страхових компаній, методів їх моніторингу й мінімізації.

Список використаних джерел

1. Бланк И.А. Управление финансовыми рисками / И.А.Бланк. – К.: Ника – Центр, 2005. – 600 с. (Серия «Библиотека финансового менеджера». Вып. 12).
2. Тэпман Л.Н. Риски в экономике / Учеб. пособие для вузов / Под ред. проф. А. Швандара. – М.: ЮНИТИ – ДАНА, 2003. – 380 с.
3. Лук'янова В.В. Економічний ризик / В.В. Лук'янова, Т.В. Головач. – К.: Академ.-видав, 2007. – 464 с.

4. Сороківська М.В. Класифікація фінансових ризиків страхових компаній / М.В. Сороківська // Наук. вісн. НЛТУУ: зб. наук.-техн. пр. – Львів: вид.-во НЛТУУ, 2009. – Вип. 19.2. – С. 261–265.

5. Сороківська М.В. Напрями удосконалення управління ризиками інвестиційної діяльності страхових компаній / М.В. Сороківська // Вісн. Львів. комерц. акад.: [зб. наук. пр.] – Серія економічна, вип. 33 – Львів: вид.-во Львів. комерц. акад., 2010. – С. 255–259.

6. Ткаченко Н.В. Фінансова стійкість страхових корпорацій: Теоретичні підходи / Н.В.Ткаченко // Фінанси України. – 2009. – №6. – С. 104–121.

7. Добош Н.М. Управління ризиком втрати фінансової стійкості страхових організацій / Н.М. Добош // Наук. вісн. НЛТУУ: зб. наук.-техн. пр. – Львів: вид.-во НЛТУУ, 2010. – Вип. 20.11. – С. 298–302.

8. Сороківська Н.М. Науково-методичні підходи до введення означення фінансового ризику страхової корпорації / Н.М. Сороківська // Наук. вісн. НЛТУУ: зб. наук.-техн. пр. – Львів: вид.-во НЛТУУ, 2011. – Вип. 21.13. – С. 138–146.

9. Гаманкова О.О. Фінанси страхових організацій: навч. посіб. / О.О. Гаманкова. – К.: КНЕУ, 2007. – 328 с.

О.В. ЄВТУШЕВСЬКА,
к.е.н., Київський національний університет ім. Т. Шевченка

Особливості фіктивного засновництва акціонерних компаній

Досліджуються особливості фіктивного засновництва акціонерних товариств. Розкриваються основні передумови появи фіктивного підприємництва. Висвітлюються специфічні риси недобросовісного засновництва у вітчизняних умовах.

Ключові слова: фіктивне засновництво, акціонери, цінні папери, додаткові емісії.

Исследуются особенности фиктивного учредительства акционерных товариществ. Раскрываются основные предпосылки появления фиктивного предпринимательства. Освещаются специфические черты недобросовестного учредительства в отечественных условиях.

Ключевые слова: фиктивное учреждение, акционеры, ценные бумаги, добавочные эмиссии.

Peculiarities of joint stock companies fictitious formation are analyzing. Main reasons for appearing of fictitious enterprise are opening. Specific features of unfair formation under domestic conditions are lightening.

Keywords: fictitious formation, stakeholders, securities, extra emissions.

Постановка проблеми. Ідея створення фіктивних акціонерних компаній виникла достатньо скоро після появи перших товариств акціонерного типу. Структура акціонерного капіталу з його поділом на реальний та фіктивний, на жаль,

подекуди стає зручною передумовою для утворення фіктивних підприємств.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Особливості розвитку акціонерних компаній досліджуються у працях таких вчених: Д. Баюри, З. Борисенко, В. Грушка, П. Дем'яненка, В. Євтушевського, Д. Задахайло, В. Мандибури, Г. Назарової, О. Чумаченко та інших, проте, незважаючи на це, існує потреба у більш детальному висвітленні основних особливостей фіктивного засновництва акціонерних товариств.

Перехід вітчизняної економіки до ринкових принципів господарювання призвів до виникнення ряду специфічних явищ, які не були притаманними командно-адміністративному типу економічної системи, зокрема до виникнення фіктивного підприємництва. Як правило, недобросовісне засновництво масово виникає за умов економічної нестабільності та соціальних потрясінь. Воно є результатом недосконалості законодавства та низької економічної та соціальної культури суб'єктів господарювання. На сьогодні явище фіктивного засновництва в Україні не є таким розповсюдженим, як це було у минулому, проте повністю вирішити цю проблему не вдалося. Необхідно проаналізувати основні передумови, які породжують виникнення фіктивних компаній.

Перше питання, яке постає при дослідженні проблем недобросовісного утворення акціонерних компаній, це питання визначення поняття «фіктивне засновництво». Законодавство

України надає визначення поняттю «фіктивне підприємництво», проте навряд чи воно повністю відображає усі аспекти даного явища. Необхідно більш чітко усвідомити, за якими саме критеріями можна віднести ту чи іншу компанію до фіктивних, а також зрозуміти причини, які спонукають споживачів купувати акції невідомих їм компаній. Крім того, недостатньо вивченими є чинники попиту на акції з боку міноритарних акціонерів, всебічного дослідження потребують характерні риси вітчизняного фіктивного засновництва, неповною мірою висвітлена еволюція принципів фіктивного формування компаній.

Мета статті. Дослідити особливості фіктивного засновництва акціонерних товариств. Розкрити основні передумови появи фіктивного підприємництва. Висвітлити специфічні риси недобросовісного засновництва у вітчизняних умовах.

Виклад основного матеріалу. Як зазначалося вище, фіктивні акціонерні компанії є явищем немолодим. Першим та, очевидно, одним з найбільш яскравих проявів спекулятивної акціонерної компанії була Місісіпська компанія Джона Ло. В її основі лежала ідея збільшення статутного капіталу компанії за рахунок емісії великих обсягів акцій. Сама по собі дана схема залучення коштів була на той час революційною. Проте в її реалізації були закладені механізми, які рано чи пізно завершилися би крахом. Акції Місісіпської компанії призначалися для продажу порівняно значному колу капіталістів та для активного обігу на біржі [1, с. 104]. Можна сказати, що основними причинами краху системи Ло були:

1) нераціональне використання коштів отриманих від емісій (грошові ресурси, які повинні були примножуватися, йшли на купівлю облігацій державної позики, на покриття бюджетного дефіциту, на підтримку ідей освоєння золотих копалень в Америці тощо);

2) надання нереалістичних зобов'язань щодо дивідендних виплат по акціям (у той час акції сприймалися населенням як кредитний інструмент, тобто очікувалося, що вони принесуть гарантований прибуток. Чим більш нереалістичними ставали ставки виплат, тим більше наростав ажіотаж щодо купівлі акцій);

3) безконтрольний випуск паперових грошей, які мали спрямовуватися на надання кредитів торговцям та іншим суб'єктам економічної діяльності для купівлі акцій Місісіпської компанії (нічим не підкріплене зростання грошової маси призвело до інфляції. Зрештою, влада Франції просто вилучила паперові гроші з обігу, внаслідок чого значна кількість населення понесла великі збитки).

Незважаючи на катастрофічні наслідки діяльності Джона Ло, багато хто вважав його романтиком, який дійсно вірив в успіх власної компанії. Послідовники Ло у сфері фіктивного засновництва, здебільшого, були більш прагматичними.

XIX століття позначається розквітом акціонерного підприємництва. Поруч із потужними акціонерними компаніями, задіяними у різних галузях промисловості, виникають і фіктивні товариства, основною метою функціонування яких є отримання коштів від випуску цінних паперів. Цікаво, що дане явище знайшло своє відображення навіть у художній класи-

сичній літературі. Російський письменник М.Є. Салтиков-Шчедрін у своєму творі «Сучасна іділія» так описує намагання головних героїв створити фіктивну акціонерну компанію: «надана була перевага компанії на акціях, так як компанії ці безіменні, де до того ж можна з акціями на біржу пролізти. Знайдена була можливість випустити мільйон акцій з купонами, причому на кожній акції написати «випуск перший», щоб обнадіяти публіку, що буде і другий випуск і що, відповідно, кампанія затіяна солідна. Для успішного збуту їх у публіку необхідно, щоб вони були доступні здебільшого для малих гаманців. А потім можна додрукувати зайвих 100000 акцій» [2]. Без сумніву, персонажі даного твору не збиралися займатися розвитком акціонерного товариства, їх основна ціль – отримання прибутку. В наведеній цитаті є дві досить цікаві думки. По-перше, компанія акціонерного типу усвідомлюється героями як безіменна. Дійсно, акціонерна форма власності, як правило, дозволяє не нести індивідуальної відповідальності за невдачі у корпоративному управлінні. По-друге, якщо і існує відповідальність, то вона є колективною і обмеженою. Часто засновники акціонерного товариства є невідомими для широкого загалу. По-друге, перевага надається розповсюдженню акцій серед звичайних, малозабезпечених громадян. Для фіктивної форми засновництва така реалізація цінних паперів є більш безпечною порівняно з намаганням емітувати акції для обмеженого кола забезпечених осіб. Останні у випадку негативних обставин легше організуються та мають значно більший вплив, крім того більш раціонально підходять до вкладання своїх коштів.

Розглядаючи вітчизняний досвід фіктивного засновництва акціонерних компаній, можна сказати, що однією з причин поширеності цього негативного явища була так звана розпорошеність акціонерного капіталу. В ситуації, коли сотні тисяч осіб володіють невеликою кількістю акцій різних компаній та за умов правового нігілізму дуже складно прослідкувати за тим, щоб засновники товариства дотримувались своїх зобов'язань. Для подальшого дослідження даного питання необхідно надати чітке визначення поняттю «фіктивне засновництво». Стаття 205 Кримінального кодексу України надає визначення поняттю «фіктивне підприємництво». Під останнім розуміється створення та придбання суб'єктів підприємницької діяльності (юридичних осіб) із метою здійснення незаконної діяльності або здійснення видів діяльності, щодо яких є заборона [3]. Дане визначення є досить загальним і потребує конкретизації. На думку автора, під фіктивними засновництвом акціонерних компаній можна розуміти створення акціонерних товариств як на основі реально існуючого майна, так і на немайновій основі (на папері) з єдиною метою отримання прибутку від емісії цінних паперів без наміру займатися корпоративним управлінням. Найважливішим критерієм віднесення того чи іншого товариства до фіктивного можна вважати саме відсутність у засновників прагнення займатися управлінням компанією. Проте надане визначення також не можна вважати вичерпним, оскільки постає питання, чи є ще критерії, за якими підприємство можна відне-

сти до фіктивного. Наприклад, в Україні діє значна кількість публічних акціонерних компаній, які роками не сплачують дивідендів міноритарним акціонерам. Відповідно, акції, які належать дрібним акціонерам, також можна вважати фіктивними, хоча самі компанії при цьому можуть здійснювати досить успішну господарську діяльність.

Для нашого дослідження необхідно висвітлити основні передумови, які сприяли виникненню фіктивного акціонерного засновництва в Україні. Це явище було більш характерним для 90-х років при переході від командно-адміністративної економіки до ринкових умов господарювання. На той час державні підприємства масово перетворювалися в акціонерні, при цьому законодавча база, яка повинна була регулювати дані процеси, знаходилась в зародковому стані. Це було практично ідеальне середовище для різних ділків, які набували статки за лічені місяці. Перетворення державних компаній в акціонерні здійснювалось за рахунок випуску цінних паперів, зокрема акцій та корпоративних облігацій. Основою статутного капіталу акціонерних товариств ставало майно державних підприємств, а також кошти залучені внаслідок емісії акцій. Частина новостворених компаній через деякий час оголошувала себе банкрутом, а майно повністю або частково зникало. Постає питання, чому населення України в 90-ті роки масово купувало акції, які в більшості випадків приносили незначні дивіденди або взагалі були неприбутковими? Однією з причин цього могло стати те, що даний вид цінних паперів розповсюджувався між працівниками тих державних підприємств, які перетворювалися в акціонерні. В локальних колективах, як правило, значно легше розповсюджувати той чи інший товар, особливо якщо керівництво наполягає на його купівлі. Причиною такого успішного збуту акцій також могла стати складна соціально-економічна ситуація, яка склалася на той період. Коли споживач знаходиться в складних економічних обставинах і не має особливих надій на її покращення, в нього інколи проявляється так звана «лотерейна психологія», яка надає надію на отримання неочікуваних надходжень внаслідок авансування незначної суми в цінні папери, лотерейні квитки тощо. Для більшості українського населення поняття «акція» було новим. Купівля їх, на думку багатьох, могла стати успішним вкладанням коштів. Крім того, тут відіграло свою роль відчуття колективності. Коли навколо масово скуповують певний товар індивід також відчуває потребу у його купівлі. Між суб'єктами господарювання навіть виникало відчуття змагальності, коли всім хотілось побачити, наскільки вдалим був їх вибір тієї чи іншої акціонерної компанії, і чиє підприємство буде у майбутньому більш успішним.

На поведінку споживачів при купівлі того чи іншого товару впливає ряд чинників: культурних, соціальних, особистісних та психологічних [4, с. 230]. Проте при тодішній купівлі акцій, очевидно, найбільшу роль відіграли ті фактори, про які зазначалося вище, а також вплив засобів масової інформації та ставлення населення до суспільних змін, які відбувалися в

той час. Значна частина суспільства з ентузіазмом прийняла трансформацію державної власності, а дехто сприймав це як відновлення соціальної справедливості. Проте була і категорія населення, яка не брала участі у корпоративних відносинах внаслідок недовіри до змін, які відбувалися в соціально-економічній сфері.

Цікавий приклад створення фіктивної акціонерної компанії наводиться в одній з вітчизняних монографій. Суть його полягає в тому, що компанія була заснована ніби то для розвідки території на предмет пошуку там корисних копалин. Коли на сусідній території дійсно знайшли цінні поклади, засновник товариства та його спільники привезли на свою ділянку техніку та почали створювати видимість бурхливої видобувної діяльності. Після цього в пресі почали з'являтися повідомлення про їхню роботу. Засновниками був найнятий науковець, який розказував про можливий потенціал даної ділянки, але ніяких конкретних обіцянок не надавалось. Після цього акції даного товариства пішли в обіг. По мірі розповсюдження інформації про ймовірні успіхи даної компанії ціна на акції все більше зростала. Закінчилося все тим, що засновник, продавши 80% акцій, звільнив нечисленних працівників і компанія завершила своє існування. Курс акцій обвалився. При цьому організаторів даної авантюри не вдалося притягнути до відповідальності, оскільки ніяких гарантій не надавалось. Схожі історії дійсно мали місце протягом останніх 100 років, так що навіть увійшли в художню літературу [5, с. 171–176].

Частина недобросовісно заснованих компаній вдається до процедури так званого фіктивного банкрутства. Під ним розуміється завідомо неправдива офіційна заява громадянина-засновника або власника суб'єкта господарської діяльності, а також службової особи суб'єкта підприємницької діяльності про фінансову неспроможність виконання вимог з боку кредиторів і зобов'язань перед бюджетом [3].

Незважаючи на відсутність цілеспрямованої політики перешкоджання недобросовісному засновництву в Україні, сучасне корпоративне законодавство містить окремі положення, які покликані запобігати таким негативним проявам. Зокрема, Закон України «Про акціонерні товариства» містить норми, згідно з якими акції товариств існують виключно в бездокументарній формі, крім того усі акції є іменними [6]. Обіг акцій у бездокументарній формі все ж передбачає наявність більшого контролю за їх рухом, оскільки всі операції з купівлі-продажу цих паперів повинні відображатися в реєстрі або в рахунках цінних паперів. Своєю чергою, Державна комісія з цінних паперів та фондового ринку (ДКЦПФР) визначила ознаки фіктивності цінних паперів та деривативів [7]. Зокрема, до них належать:

- встановлений ДКЦПФР факт відсутності емітента цінних паперів за місцезнаходженням;
- нерозкриття емітентами цінних паперів регулярної інформації відповідно до законодавства;
- відсутність чистих доходів відповідно до звіту про фінансові результати;

– переважаюча частина активів емітента складається з фінансових інвестицій та / або дебіторської заборгованості відповідно до балансу емітента, поданого до ДКЦПФР станом на кінець звітного періоду;

– кількість працівників емітента цінних паперів становить менше двох осіб на кінець звітного періоду;

– відсутність бухгалтера чи бухгалтерського відділу на чолі з головним бухгалтером станом на кінець звітного періоду.

Деякі з наведених вище положень дійсно можна використовувати як критерії віднесення того чи іншого підприємства до розряду фіктивних. Проте, наприклад, нерозкриття компаніями інформації щодо їх діяльності є досить розповсюдженим явищем у вітчизняних умовах. Часто дані, які подаються у відповідні державні органи, є неточними або неправдивими.

У цілому характерними рисами вітчизняного недобросовісного засновництва є: відсутність або обмеженість правдивої інформації щодо діяльності значної кількості акціонерних компаній; неможливість у багатьох випадках перевірити, реальним чи фіктивним було банкрутство підприємства; недостатність нормативної деталізації відносин між акціонерами та товариством; порівняно невисокий рівень зацікавленості міноритаріїв у результатах діяльності акціонерних компаній.

Висновки

Фіктивне засновництво акціонерних товариств є наслідком впливу багатьох соціально-економічних та психологічних чинників. Основою недобросовісного засновництва, перш за все, є корупційність та правовий нігілізм того чи іншого суспільства. Суттєвим чинником впливу є свідомо чи несвідомо дезінформація населення щодо діяльності фіктивної акціонерної компанії. Як зазначалося вище, значну роль у

формуванні фіктивних підприємств в Україні відігравав порівняно невисокий рівень зацікавленості міноритарних акціонерів у результатах діяльності акціонерних товариств. Більш уважними в цих питаннях є мажоритарні акціонери та професійні учасники фондового ринку. Такі фактори, як необхідність більшої частини суспільства з особливостями акціонерної форми власності при переході до ринкових умов господарювання, дезорієнтація багатьох осіб в соціально-економічних процесах, які відбувалися занадто швидко та хаотично, а також наявність цілого класу ділків, які практично безкарно розробляли незаконні схеми для отримання прибутку, призвели до виникнення такого негативного явища як фіктивне засновництво акціонерних компаній в Україні.

Список використаних джерел

1. Аникин А.В. Юность науки. Жизнь и идеи мыслителей-экономистов до Маркса / А.В. Аникин. – М.: Издательство политической литературы, 1975.
2. Салтыков-Щедрин М.Е. Современная идиллия. – Електрон. дані. – Режим доступу: www.public-library.ru (26.03.2013). – Назва з екрана.
3. Кримінальний кодекс України – Електрон. дані. – Режим доступу: www.jurist-online.com (26.03.2013). – Назва з екрана.
4. Котлер Ф. Основы маркетинга / Ф. Котлер, Г. Армстронг, Дж. Сондерс, В. Вонг. – М.: Вильямс, 2001.
5. Грушко В.І., Чумаченко О.Г. Первинне публічне розміщення акцій (IPO): теорія та практика вітчизняних компаній / В.І. Грушко, О.Г. Чумаченко. – К.: ТОВ «Дорадо – Друк», 2009.
6. Закон України «Про акціонерні товариства». – Електрон. дані. – Режим доступу: www.zakon.rada.gov.ua (4.04.2013). – Назва з екрана.
7. Державна комісія з цінних паперів та фондового ринку визначила ознаки фіктивності цінних паперів – Електрон. дані. – Режим доступу: www.afp.org.ua (4.04.2013). – Назва з екрана.

А.О. МУЗИЧЕНКО,
к.е.н., доцент, Національний університет біоресурсів і природокористування України

Аналітичне обґрунтування стратегії розвитку підприємства

У статті запропоновано імітаційна економіко-аналітичну фінансову модель діяльності підприємства, що дає змогу оперативно розробляти різні сценарії діяльності підприємства, здійснювати результативне управління досягненням поставлених цілей.

Ключові слова: фінансові ресурси, фінансовий результат, імітаційне моделювання, виробничий блок, продукційно-комерційний блок, фінансовий блок.

В статье предложена имитационная экономико-аналитическая финансовая модель деятельности предприятия, что позволяет оперативно разрабатывать различ-

ные сценарии деятельности предприятия, осуществляют результативное управление достижением поставленных целей.

Ключевые слова: финансовые ресурсы, финансовый результат, имитационное моделирование, производственный блок, продукционно-коммерческий блок, финансовый блок.

The simulation of economic and financial analytical model of the enterprise, allowing quickly develop various scenarios of the company, to the effective management of the achievement of goals.

Keywords: *financial resources, financial performance, simulation, manufacturing unit, productive and commercial unit, financial unit.*

Постановка проблеми. Одним з основних завдань діяльності сільськогосподарських підприємств є використання його результатів для обґрунтування перспективи розвитку і прийняття поточних управлінських рішень. Економічна наука запропонувала багато підходів до прогнозування діяльності підприємства, зокрема нормативно-функціональний, функціонально-технологічний, програмно-цільовий підхід тощо. Виникає необхідність у розробці універсальних прогнозних моделей фінансового забезпечення підприємства, необхідна для обґрунтування генеральної фінансової стратегії по забезпеченню підприємства фінансовими ресурсами.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Визначенню питань і проблем моделювання фінансово-господарських результатів підприємства присвячені дослідження вітчизняних та зарубіжних вчених-економістів, таких як Є.В. Брігхем, Е. Альтман, І.О. Бланк, В.Х. Бівер, А.Д. Шеремета, А.М. Поддєрьогін, Г.В. Савицька, І.В. Ковальов та інших. Однак переважна більшість моделей орієнтована на визначення фінансово-господарського забезпечення виходячи з комбінацій певних фінансових показників, що обмежує маневреність даних моделей.

Мета статті – запропонувати імітаційно економіко-аналітичну фінансову модель діяльності підприємства, що дасть змогу оперативно розробляти різні сценарії діяльності підприємства, здійснювати результативне управління досягненням поставлених цілей.

Виклад основного матеріалу. Процес стратегічного управління розвитком фінансового потенціалу підприємства вимагає організаційної підтримки, тобто розроблення методичного забезпечення щодо актуалізації його організаційної структури. Проблема її побудови для нових підприємств або удосконалювання для функціонуючих є однією із найскладніших в управлінні фінансовими ресурсами. Вона особливо ускладнилася останнім часом у зв'язку з активізацією приватизаційних процесів, реструктуризацією підприємств, збільшенням обсягів іноземних інвестицій, розгалуженням джерел фінансування виробничої діяльності. Процес розвитку підприємства вимагає внесення змін в організаційну структуру управління ним, яка повинна відповідати вимогам саморегулювання, самоорганізації, гнучкості, тобто містити процедури та розробки удосконалювання організаційної структури.

У даний час найпоширенішими є такі підходи побудови організаційних структур.

Нормативно-функціональний підхід орієнтований на максимальне збереження умов для здійснення окремих функцій підприємства: матеріально-технічного постачання, виробничої та збутової. В межах кожної функції використовуються нормативи, величина яких зорієнтована на досягнення підприємством стратегічних цілей. Такий підхід обирають ті підприємства, які досягли високих стабільних результатів.

Функціонально-технологічний підхід ґрунтується на виборі технології стратегічного розвитку, яка зорієнтована на прогресивні технологічні зміни. Як правило, такий підхід обирають новостворені підприємства, які мають достатній фінансовий потенціал.

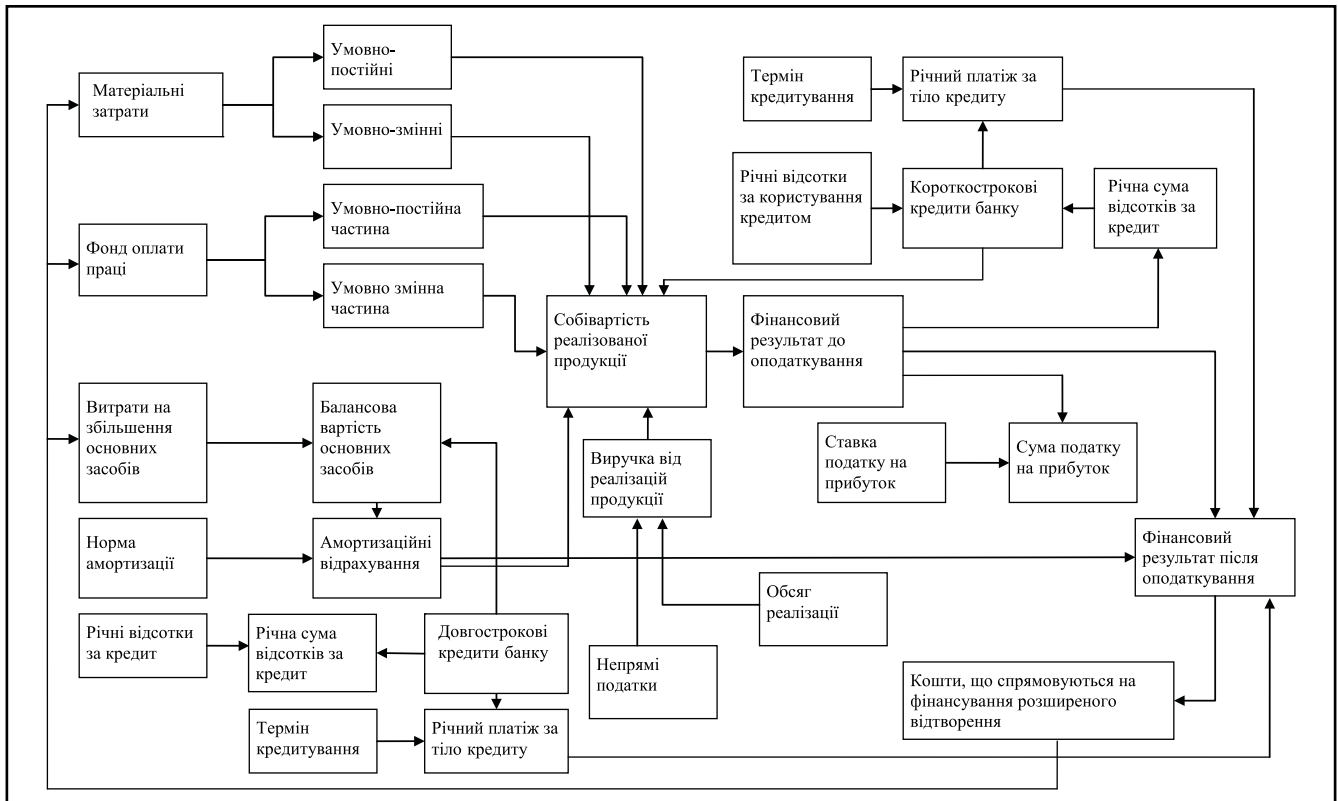
Програмно-цільовий підхід. Його ідеологія полягає в тому, що при проектуванні стратегії розвитку підприємства враховуються особливості діяльності конкретного підприємства та його функціональних підрозділів. Цей метод може бути використаний як діючими, так і проєктованими підприємствами. Однак при значній кількості функціональних підрозділів досить важко узгодити досягнення їх стратегічних цілей з генеральною ціллю підприємства. Цього можна деякою мірою досягти реалізувавши матричну модель, яка б синхронізувала в часі і просторі функції досягнення мети окремими підрозділами підприємства, що є проблемними або пріоритетними для стратегії розвитку. Необхідною умовою і особливістю цього підходу є максимальна концентрація коштів і ресурсів на визначеному напрямі діяльності підприємства.

Вищезгадані підходи в більшості зорієнтовані на жорсткі детерміновані зв'язки, які в умовах динамічного зовнішнього і внутрішнього середовища не завжди проявляються. Тому останнім часом набуває розвитку імітаційне моделювання при якому діяльність підприємства розглядають як множину об'єктів, що характеризуються конкретними властивостями і взаємозв'язками. Головною перевагою імітаційної моделі є множина варіантів прояву окремих структурних елементів підприємства при заданому наборі зовнішніх параметрів, що дає змогу розглядати систему стратегічних завдань комплексно. Найскладнішим елементом в імітаційному моделюванні є вибір критерію ефективності діяльності підприємства для порівняння отриманих варіантів, тому що частково критерії є формалізованими, наприклад максимальний чистий прибуток від інвестування, теж від операційної діяльності, мінімізація ризику, а частково – слабо формалізованими: якість продукції, її конкурентоспроможність, конкурентна позиція підприємства та ін.

Структура імітаційної економіко-аналітичної моделі прогнозування діяльності підприємства, яка враховує особливості вищезгаданих підходів і синтезує основні системоутворюючі чинники, що впливають на діяльність підприємства та формують кінцевий фінансовий результат, наведена на рисунку.

Запропоновану модель умовно можна умовно поділити на три блоки: виробничий, продукційно-комерційний та фінансовий. Блоки розміщені в такій послідовності тому, що тільки її дотримання забезпечує логічний і найоптимальніший прогноз діяльності підприємства.

У першому блоці розглядається виробнича діяльність підприємства, яка включає в себе посівні площі, ресурсне забезпечення, технології виробництва, урожайність культур і продуктивність тварин, витрати на виробництво. Для реалізації аналітичних процедур цього виробничого блоку вико-



Імітаційна економіко-аналітична фінансова модель діяльності підприємства (критерій ефективності – фінансовий результат)

ристовують прийоми екстраполяції, різні виробничі функції багатофакторного регресійного аналізу, функцію Кобба – Дугласа та ін., що є основою прогнозування таких важливих вихідних показників, як урожайність і продуктивність тварин.

Обмеженнями має бути оптимізація величини полів: дотримання науково обґрунтованого чергування сільськогосподарських культур, яке б забезпечувало підвищення природної родючості ґрунту, збереження довкілля та створення необхідної кормової бази для тваринництва. Визначившись з номенклатурою культур і тварин, обравши найпрогресивнішу технологію, використовуючи нормативи потреби в ресурсах під задані рівні урожайності і продуктивності, розраховують величину виробничих витрат для отримання певного виходу продукції рослинництва і тваринництва.

У продукційно-комерційному блоці розраховують комерційну собівартість, обсяг продаж і ціну реалізованої продукції, оцінюють ринки збуту продукції, обирають пріоритетні, визначають маркетингову стратегію підприємства. Основними методами для аналізу формування фінансової складової цього блоку є індексний аналіз, ланцюгових підстановок, прийоми абсолютних і відносних різниць, балансовий метод та ін.

Ці методи дозволяють вивчати жорстко детерміновані зв'язки між функціонально пов'язаними показниками і створювати передумови для формування наступного блоку – фінансове забезпечення діяльності підприємства. Блок об'єднує в собі всю фінансову діяльність підприємства, яка включає в себе: фінансування формування і використання

засобів виробництва; підтримку фінансового стану підприємства на рівні, достатньому для використання фінансових зобов'язань; забезпечення соціально і екологічно орієнтованих господарських проектів; оптимізацію співвідношення власного і залученого капіталу та вирішувати інші фінансово залежні ситуації.

Аналітично-прогностичні процедури заключного блоку ґрунтуються на матричних методах, що дає змогу оперативно розробляти різні сценарії діяльності підприємства, здійснювати результативне управління досягненням поставлених цілей, забезпечуючи належне фінансове забезпечення поставлених цілей в першу чергу за рахунок належного фінансового забезпечення всіх складових господарського процесу в тому числі за рахунок залучення кредитних ресурсів.

Висновки

Використання запропонованого підходу значно підвищує оперативність оцінки фактичних і можливих змін фінансово-господарських результатів. Це досягається за рахунок того, що всі позиції моделі взаємопов'язані і піддаються формалізації і алгоритмізації, а отже є змога використати переваги комп'ютерних технологій.

Таким чином, належно організований економічний аналіз, правильно підібрані його методики, значною мірою підвищують об'єктивність оцінки фінансово-господарських ситуацій та обґрунтованість управлінських рішень з їх розв'язання, що є передумовою ефективного стратегічного розвитку підприємства.

Список використаних джерел

1. Берстайн Л.А. Анализ финансовой отчетности: теория, практика и интерпретация. – М.: Финансы и статистика, 2003. – 624 с.
2. Ізмайлова К.В. Фінансовий аналіз. – К.: МАУП, 2001. – 152 с.
3. Лахтіонова Л.А. Фінансовий аналіз суб'єктів господарювання. – К.: КНЕУ, 2001. – 388 с.
4. Шморгун Н.П., Головка І.В. Фінансовий аналіз. – К.: ЦНП, 2006. – 528 с.

С.О. КЛИМЕНКО,
к.е.н., Миколаївський національний університет ім. В.О. Сухомлинського

Ретроспективний аналіз напрямів розвитку переробних підприємств АПК Миколаївщини

У статті розглянуті можливості ретроспективного аналізу на прикладі попереднього періоду діяльності агропромислового сектору Миколаївської області, який використано для прогнозування перспектив розвитку переробних підприємств АПК.

Ключові слова: ретроспективний аналіз, забезпечення переробних підприємств, тренд виробництва основних видів продукції, прогноз обсягів реалізації.

В статье рассмотрены возможности ретроспективного анализа на примере предыдущего периода деятельности агропромышленного сектора Николаевской области, который использован для прогнозирования перспектив развития перерабатывающих предприятий АПК.

Ключевые слова: ретроспективный анализ, обеспечение перерабатывающих предприятий, тренд производства основных видов продукции, прогноз объемов реализации.

In the article the attention is looking to the retrospective analysis possibilities for example the previous period of Mykolayiv region agricultural processing sector, which was use for the development perspectives forecasts.

Keywords: retrospective analysis, provision of the processing enterprises, trend of the main kinds production, the realization volume prognosis.

Постановка проблеми. Переробна ланка агропромислового сектору, до галузей якої належать м'ясна, молочна, цукрова, борошномельно-круп'яна, консервна, винопереробна, спиртово-бродильна та тютюнова, має найефективніші зв'язки з підприємствами сільського господарства, які ґрунтуються на організаційно-економічній єдності виробництва, зберігання та переробки продукції. Це зумовлює необхідність визначити перспективи розвитку агропромислового комплексу як постачальника сировини для переробних підприємств.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Науковці і практики активно досліджують розвиток цієї важливої галузі народного господарства. Серед них О.В. Ареф'єва

[1], В.М. Безденежних [2], В.І. Благодатний, [3, 4], Ю.Н. Воробйов [5], О.С. Мірошнікова [6], В.С. Пономаренко, О.І. Пушкар, О.М. Тридід [7] та ін. Але недостатньо розкриті та потребують подальшого вивчення можливості ретроспективного аналізу.

Мета статті – дослідити попередній період діяльності агропромислового сектору на прикладі Миколаївської області та спрогнозувати перспективи його розвитку.

Виклад основного матеріалу. Аналізуючи переробні підприємства Миколаївської області, яка має розвинену переробну промисловість, необхідно відмітити, що за період з 2005 до 2009 рік значно покращилася ситуація стосовно забезпечення переробних підприємств рослинницькою продукцією, але стосовно тваринницької продукції стан справ неоднозначний, оскільки обсяги реалізації худоби та птиці збільшились, однак молока та яєць значно зменшились. За аналізований період значно збільшилося надходження зернових культур на підприємства, що займаються їх зберіганням і переробкою, зростання відбулося за рахунок надходження продукції на підприємства для зберігання зерна, тоді як надходження для переробки зменшились. Досліджуючи обсяги виробництва основних видів продукції переробних підприємств АПК Миколаївської області за 2005–2009 роки, варто відзначити зниження обсягів виробництва продукції м'ясопереробних та рибопереробних підприємств, що зумовлено незабезпеченістю галузі сировиною, високими процентними ставками за кредитами для значного відновлення матеріально-технічної бази, низьким попитом на продукцію через неплатоспроможність населення та високу ціну на продукцію. Це обумовлено важким станом тваринництва, а саме: зміною економічних відносин між виробниками аграрної сфери та переробними підприємствами, відсутністю ефективної цінової та податкової політики, недостатністю державної підтримки, що призвели до значного скорочення виробництва продукції тваринництва та збитковості галузі. Аналіз даних щодо поставки сировини від різних категорій господарств на молокопереробні підприємства Миколаївської області показує, що варто зауважити на зниженні

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

питомої ваги сільськогосподарських підприємств у 2009 році до 39,9% і збільшенні ваги господарств населення у 2008 році до 60,3%, що є наслідком неефективного реформування сільського господарства, зниження обсягів виробництва молока аграрними підприємствами. Серед чинників, що спричинили зниження обсягів сировини для переробних підприємств, необхідно виділити відсутність фінансової підтримки виробників тваринницької сировини та урядового регулювання рівня закупівельних цін на сировину, яка повинна надходити до підприємств переробної промисловості з відповідною індексацією на інфляцію.

Для визначення результатів аналізу переробних підприємств Миколаївської області доцільно провести трендовий аналіз, метою якого є порівняння обсягів реалізації сільськогосподарської продукції переробним підприємствам та виробництва основних видів продукції переробними підприємствами, визначення основної тенденції динаміки визначених показників шляхом порівняння кожної з позицій у період 2005–2009 років. Дані щодо динаміки обсягів реалізації сільськогосподарської продукції переробним підприємствам Миколаївської області за 2005–2009 роки наведено в табл. 1 [8].

Протягом аналізованого періоду спостерігається тенденція до зростання обсягів реалізації сільськогосподарської продукції переробним підприємствам Миколаївської області. Виключення становить зниження показника у 2007 році, значення становило 1,45 млн. грн., що зумовлено, з одного боку, загальним падінням виробництва в умовах економічної кризи, а з іншого – низьким рівнем концентрації капіталу, який унеможливорює зростання обсягів закупівлі сировини у підприємств-виробників. Дані про динаміку виробництва основних видів продукції переробними підприємствами АПК Миколаївської області за 2005–2009 роки зведено та представлено у табл. 2. Показник виробництва основних видів продукції переробними підприємствами АПК Миколаївської області протягом 2005–2009 років зростає, у 2009 році він становив 4,37 млн. грн., що на 2,21 млн. грн. більше, ніж у 2005 році [9].

Вирівнювання ряду динаміки здійснюється за прямою, що описується рівнянням тренду у вигляді функції:

$$Y_t = a_0 + a_1 t, \quad (1)$$

де, a_0, a_1 – параметри рівняння тренду; t – порядковий номер періодів часу.

Параметри рівняння тренду a_0 та a_1 визначаємо з системи рівнянь:

$$\begin{cases} a_0 n + a_1 \sum_{i=1}^n t_i = \sum_{i=1}^n y_i \\ a_0 \sum_{i=1}^n t_i + a_1 \sum_{i=1}^n t_i^2 = \sum_{i=1}^n y_i t_i \end{cases}. \quad (2)$$

Розрахункові дані для аналітичного вирівнювання динамічного ряду виробництва основних видів продукції переробними підприємствами АПК Миколаївської області визначаємо за лінійним трендом (табл. 3).

Отримаємо такі параметри рівняння тренду для обсягів реалізації сільськогосподарської продукції переробним підприємствам Миколаївської області:

$$a_0 = \frac{\sum_{i=1}^n y_i}{n} = \frac{46,3}{5} = 9,27, \quad (3)$$

$$a_1 = \frac{\sum_{i=1}^n y_i t_i}{\sum_{i=1}^n t_i^2} = \frac{37,76}{55} = 0,69. \quad (4)$$

Таким чином, для показника обсягів реалізації сільськогосподарської продукції переробним підприємствам Миколаївської області рівняння тренду буде таким:

$$y = 9,27 + 0,69t. \quad (5)$$

Відповідно до розрахункової таблиць, сума рівнів ряду дорівнює сумі рівнів ряду, розрахованих на основі аналітичного вирівнювання, що свідчить про те, що згладжування ряду динаміки виконано вірно.

Відповідно до формул 1 і 2 отримаємо такі параметри рівняння тренду для показника виробництва основних видів

Таблиця 1. Дані щодо динаміки обсягів реалізації сільськогосподарської продукції переробним підприємствам Миколаївської області за 2005–2009 роки

Рік	Обсяг реалізації сільськогосподарської продукції переробним підприємствам Миколаївської області, млн. грн.
2005	2,24
2006	2,44
2007	1,45
2008	3,26
2009	2,65

Таблиця 2. Дані про динаміку виробництва основних видів продукції переробними підприємствами АПК Миколаївської області за 2005–2009 роки

Рік	Виробництво основних видів продукції переробними підприємствами АПК Миколаївської обл., млн. грн.
2005	2,16
2006	2,67
2007	3,51
2008	4,35
2009	4,37

Таблиця 3. Розрахункові дані для аналітичного вирівнювання динамічного ряду обсягів реалізації сільськогосподарської продукції переробним підприємствам Миколаївської області

Рік	Обсяги реалізації сільськогосподарської продукції переробним підприємствам Миколаївської обл., %	Умовна ознака часу, t	t^2	y^t	$y = a_0 + a_1 t$
2005	2,24	1	1	2,24	3,09
2006	2,44	2	4	4,88	6,18
2007	1,45	3	9	4,35	9,27
2008	3,26	4	16	13,04	12,36
2009	2,65	5	25	13,25	15,45
Σ	12,04	15	55	37,76	46,35

Таблиця 4. Розрахункові дані для аналітичного вирівнювання динамічного ряду виробництва основних видів продукції переробними підприємствами АПК Миколаївської області

Рік	Виробництво основних видів продукції переробними підприємствами АПК Миколаївської області	Умовна ознака часу, t	t^2	y^t	$y = a_0 + a_1 t$
2005	2,16	1	1	2,2	4,45
2006	2,67	2	4	5,3	8,90
2007	3,51	3	9	10,5	13,35
2008	4,35	4	16	17,4	17,80
2009	4,37	5	25	21,9	22,25
Σ	17,06	15	55	57,3	66,75

продукції переробними підприємствами АПК Миколаївської області:

$$a_0 = \frac{17,06}{5} = 3,41;$$

$$a_1 = \frac{57,3}{55} = 1,04.$$

Рівняння тренду для виробництва основних видів продукції переробними підприємствами АПК Миколаївської області буде таким:

$$y = 3,41 + 1,04t. \quad (6)$$

Отримані результати представимо графічно на рис. 1.

Відповідно до отриманих результатів складемо прогноз обсягів реалізації сільськогосподарської продукції переробним підприємствам та виробництва основних видів продукції переробними підприємствами Миколаївської області на 2010–2015 роки, що дозволить визначити динаміку залежності між зазначеними показниками.

Відповідно до отриманого рівняння тренду для обсягів реалізації сільськогосподарської продукції переробним підприємствам прогнозне значення показника у 2010–2015 роках становитиме $Y_{2010}=9,27+0,69 \times 6=18,54$;

$$Y_{2011}=9,27+0,69 \times 7=21,63;$$

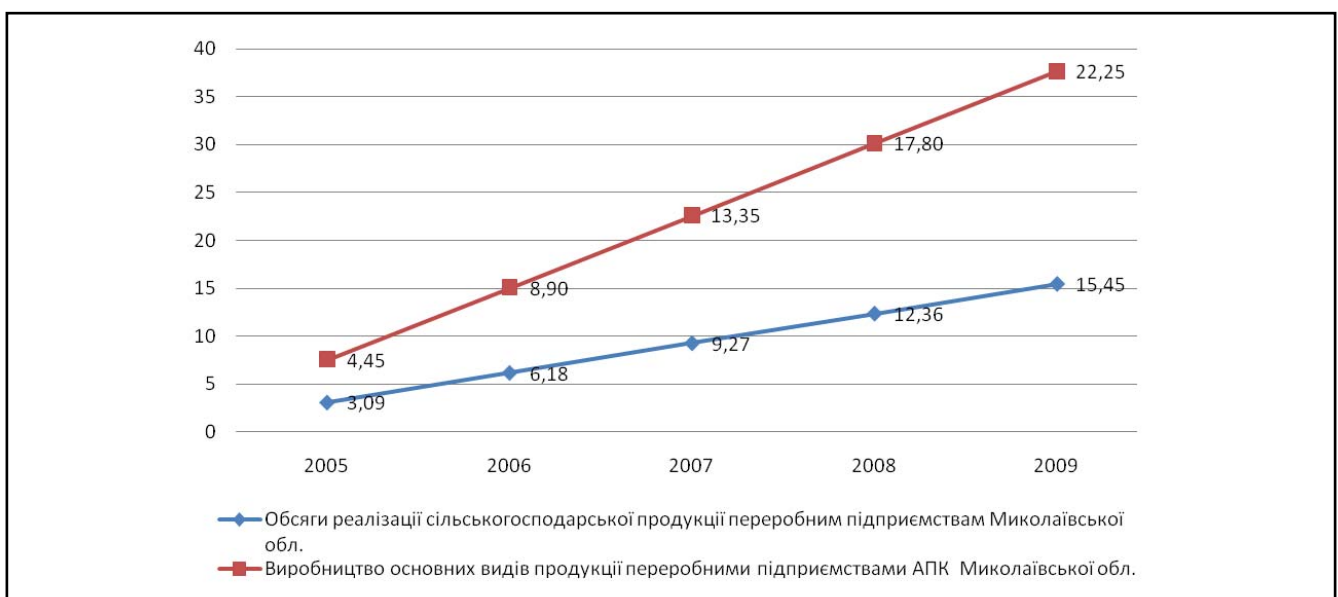


Рисунок 1. Результати трендового аналізу обсягів реалізації сільськогосподарської продукції переробним підприємствам та виробництва основних видів продукції переробними підприємствами Миколаївської області за 2005–2009 роки

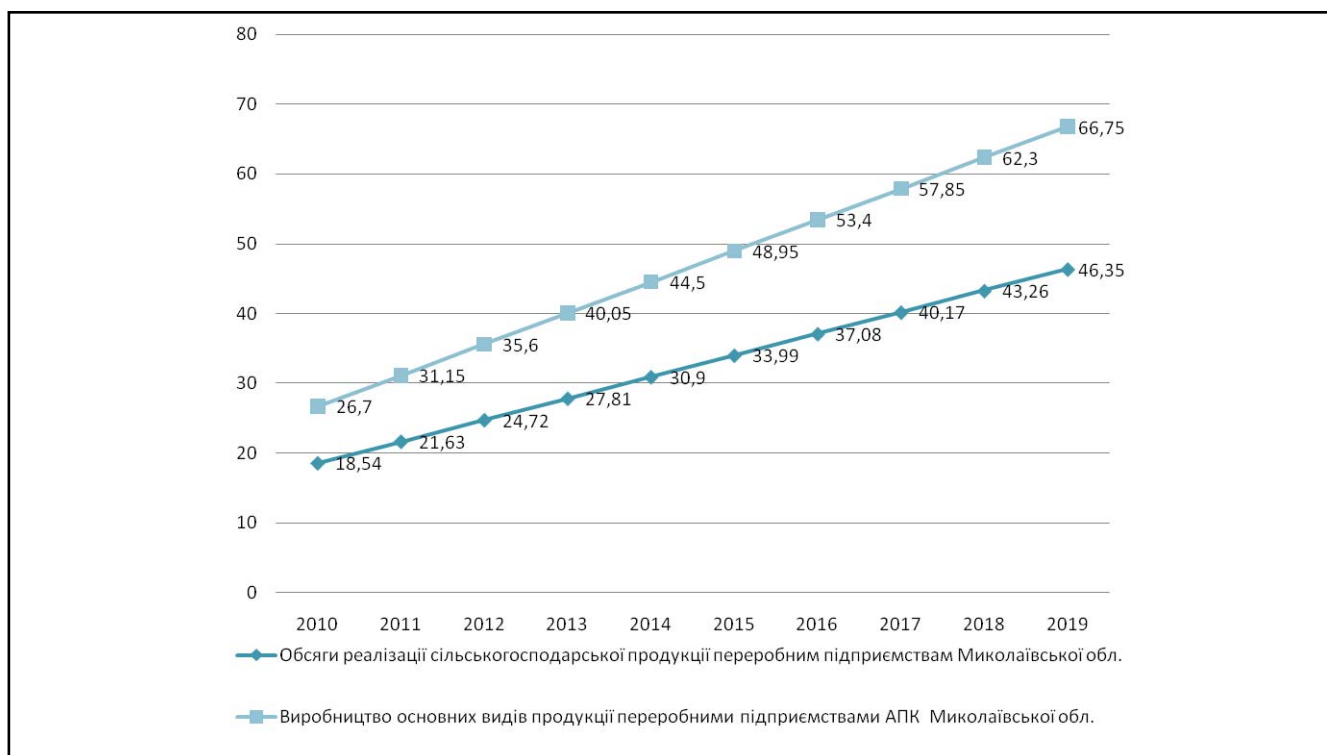


Рисунок 2. Прогнозні дані обсягів реалізації сільськогосподарської продукції переробними підприємствами та виробництва основних видів продукції переробними підприємствами Миколаївської області на 2010–2019 роки

$$Y_{2012}=9,27+0,69 \times 8=24,72;$$

$$Y_{2013}=9,27+0,69 \times 9=27,81;$$

$$Y_{2014}=9,27+0,69 \times 10=30,9;$$

$$Y_{2015}=9,27+0,69 \times 11=33,99;$$

$$Y_{2016}=9,27+0,69 \times 12=38,07;$$

$$Y_{2017}=9,27+0,69 \times 13=40,14;$$

$$Y_{2018}=9,27+0,69 \times 14=43,26;$$

$$Y_{2019}=9,27+0,69 \times 15=46,35.$$

Для виробництва основних видів продукції переробними підприємствами АПК – $Y_{2010}=3,41+1,04 \times 6=26,7$;

$$Y_{2011}=3,41+1,04 \times 7=31,15;$$

$$Y_{2012}=3,41+1,04 \times 8=35,6;$$

$$Y_{2013}=3,41+1,04 \times 9=40,05;$$

$$Y_{2014}=3,41+1,04 \times 10=44,5;$$

$$Y_{2015}=3,41+1,04 \times 11=48,95;$$

$$Y_{2016}=3,41+1,04 \times 12=53,4;$$

$$Y_{2017}=3,41+1,04 \times 13=57,85;$$

$$Y_{2018}=3,41+1,04 \times 14=62,3;$$

$$Y_{2019}=3,41+1,04 \times 15=66,75.$$

Графічне зображення даних прогнозу обсягів реалізації сільськогосподарської продукції переробними підприємствами та виробництва основних видів продукції переробними підприємствами Миколаївської області на 2010–2019 роки було представлено на рис. 2.

Висновки

Отримані прогнозні дані дозволяють стверджувати про можливість зростання обсягів виробництва основних продуктів переробними підприємствами АПК Миколаївської

області протягом 2010–2019 років, що зумовлено, з одного боку, зменшенням залежності переробних підприємств від підприємств-виробників сільгоспсировини шляхом збільшення ефективності виробництва, його повнішого використання, а саме: диверсифікації виробництва. Це дозволить максимально зберегти кількість та якість виробленої продукції, звести до мінімуму втрати, що, своєю чергою, потребує вкладання додаткових фінансових ресурсів, а саме: збільшення розмірів капіталу підприємств, зокрема, оборотного. Наведені обставини обумовлюють необхідність проведення фінансової реструктуризації капіталу переробних підприємств АПК Миколаївської області.

Список використаних джерел

1. Ареф'єва О.В. Бізнес-процеси підприємств сфери послуг: фактори, формування, конкурентоспроможність / О.В. Ареф'єва, Т. Луцька / Монографія. К. Вид-во Європ. ун-ту, 2009. – 96 с.
2. Безденежных В.М. Современные проблемы инновации: реструктуризация предприятий с учетом их финансовой устойчивости / Моск. ин-т междунар. бизнеса при Всерос. акад. внеш. торговли М-ва экон. развития и торговли РФ и др. – М.: Дело, 2006. – 223 с.
3. Благодатний В.І. Формування і управління оборотним капіталом на підприємствах хлібопродуктів. Монографія. К.: ННЦ «Інституту аграрної економіки» УААН. – 2010. – 178 с.
4. Благодатний В.І. Розвиток і вдосконалення фінансово-кредитного механізму АПК. Наукове видання. К.: ННЦ «Інституту аграрної економіки» УААН. – 2005. – 184 с.
5. Воробьев Ю.Н. Финансовый капитал предприятий. Теория, практика, управление. – Симферополь: Таврия, 2002. – 363 с.

6. Мірошнікова О.С. Техніка аналізу капіталу підприємства / Економічні науки. – 2008. – №7. – С. 56–63.

7. Пономаренко В.С., Пушкар О.І., Тридід О.М. Стратегічне управління розвитком підприємства. – Харків: ХДЕУ, 2002. – 640 с.

8. Статистика промисловості Миколаївської області / Видання Головного управління статистики, 2009. – 87 с.

9. Статистика структурних обстежень підприємств Миколаївської області / Видання Головного управління статистики, 2009. – 117 с.

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

Інвестиційна стратегія підприємств добувної промисловості

У статті досліджено комплекс питань, пов'язаних із формуванням та подальшим розвитком інвестиційної стратегії добувних підприємств у безпосередньому взаємозв'язку з основними напрямками їх інвестиційної діяльності та особливостями функціонування.

Ключові слова: інвестиційна стратегія, добувні підприємства.

В статье исследован комплекс вопросов, посвященных формированию и дальнейшему развитию инвестиционной стратегии добывающих предприятий в непосредственной взаимосвязи с основными направлениями их инвестиционной деятельности и особенностями функционирования.

Ключевые слова: инвестиционная стратегия, добывающие предприятия.

The article deals with complex issues associated with the formation and further development of the investment strategy of mining companies in direct relationship with the major areas of investment and operation features.

Постановка проблеми. В умовах посилення конкуренції, постійного підвищення вимог до випуску конкурентоспроможної продукції з одночасним зростанням витрат на її виробництво та реалізацію інвестиції виступають важливим фактором як економічного зростання країни в цілому, так і кожного суб'єкта господарювання зокрема. Для підприємств добувної промисловості необхідність здійснення інвестицій визначається технологічно неминучою безперервністю вкладення коштів, масштабністю інвестиційних проєктів, високим рівнем зносу та віком функціонування основних виробничих засобів добувних підприємств. Вирішення проблеми технічного переоснащення основних засобів, їхнього оновлення та модернізації безпосередньо пов'язане з наявністю внутрішніх та зовнішніх фінансових ресурсів, які суттєво скоротилися в результаті фінансово-економічної кризи та її наслідків. Доцільність залучення фінансових ресурсів із зовнішніх джерел в умовах їхнього дефіциту та високої вартості, виявлення можливостей внутрішнього фінансування та шляхів підвищення ефективності інвестицій потребують серйозного економічного обґрунтування.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Значний внесок у розвиток теоретичних основ аналізу та підвищення ефективності інвестиційної діяльності підприємств зробили провідні вітчизняні вчені-економісти: І. Бланк, Ю. Воробйов, В. Геєць, В. Гриньова, В. Грідасов, О. Данілов, Я. Крупка, Т. Майорова, М. Назарчук, А. Пересада, а також зарубіжні фахівці: Г. Александер, Дж. Бейлі, В. Беренс, М. Белобородова, Г. Бірман, Р. Брейлі, В. Бочаров, Г. Вайнріх, Л. Гітман, О. Головченко, В. Дегтяренко, Л. Ігонін, Н. Ігншин, В. Ковальов, С. Майєрс, М. Мобіус, У. Шарп.

Незважаючи на численні дослідження, присвячені формуванню теоретико-методичних засад інвестиційної діяльності підприємств, недостатньо вивченими залишаються особливості реалізації інвестиційних процесів на підприємствах добувної промисловості. Певної уваги потребує розробка інвестиційної стратегії добувних підприємств, спрямована на підвищення ефективності інвестицій та мобілізацію фінансових ресурсів.

Метою статті є надання практичних рекомендацій та пропозицій щодо розробки інвестиційної стратегії підприємств добувної промисловості з урахуванням особливостей їх діяльності.

Виклад основного матеріалу. Основні напрями інвестиційної діяльності підприємства, шляхи формування та використання фінансових ресурсів є складовими інвестиційної стратегії підприємства, яка визначає довгострокові цілі його розвитку та функціонування. Слід підкреслити, що головною стратегічною метою діяльності будь-якого підприємства є зростання його ринкової вартості у довгостроковій перспективі. Разом із тим забезпечення сталого розвитку підприємств добувної промисловості пов'язано з розв'язанням певних протиріч, зумовлених низкою чинників природного характеру. Зокрема, пропонуємо виділити такі протиріччя у розвитку добувних підприємств:

– обмежений розмір запасів корисних копалин, що визначає тривалість діяльності добувного підприємства. Це пов'язано з тим, що нарощення обсягів видобутку корисних копалин та збільшення виробництва продукції добувних підприємств призводить до скорочення їх життєвого циклу. На нашу думку, вирішити цю проблему можна за допомогою

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

використання технологій комплексного видобутку корисних копалин, а також застосування технологій поглибленої переробки сировини та відходів родовищ корисних копалин;

– постійне погіршення гірничо-геологічних та гірничотехнічних умов ведення бізнесу добувних підприємств, яке насамперед проявляється у зростанні собівартості сировинної продукції. Так, перманентне зниження гірничих робіт за підземного відпрацювання запасів приводить до щорічного зростання собівартості видобутку руди на 2,4–2,7%, а на відкритих гірничих роботах – до щорічного збільшення собівартості концентрату від 2,2 до 3,4% [1]. Тому пріоритетним напрямом подолання вказаного протиріччя є зниження питомої ваги ресурсо-і затратних технологій та їхня заміна на більш економічні.

На наш погляд, вектор подальшого розвитку інвестиційної стратегії добувних підприємств має ґрунтуватися на вирішенні основних завдань здійснення капітальних (реальних) і фінансових інвестицій та їх фінансового забезпечення. Виконання поставлених завдань безпосередньо пов'язане з визначенням цілей та заходів для їх досягнення, орієнтацією на запланований результат, а також вибором критеріїв їх оцінки (рис. 1).

Варто зазначати, що виявлення прогалин у кожному з визначених напрямів інвестиційної діяльності добувних підприємств та розробка заходів з їх ліквідації у кінцевому підсумку забезпечить досягнення стратегічної мети їх функціонування – зростання ринкової вартості у довгостроковому періоді.

На основі проведених досліджень можна стверджувати, що ефективність діяльності добувних підприємств та перспективи їх розвитку перш за все визначаються зовнішньою кон'юктурою. Циклічні зміни цін на метал на світовому ринку безпосередньо впливають й на рівень цін на рудну сировину вітчизняних добувних підприємств. Періоди коливань цін на продукцію добувних підприємств характеризувалися їхнім падінням у 2006, 2009 та 2012 роках і зростаючою тенденцією в 2007–2008 і 2009–2011 роках. Ураховуючи зазначене, пріоритетним напрямом діяльності добувних підприємств у періоди сприятливої зовнішньоекономічної кон'юнктури є збільшення інвестицій у виробництво.

Слід підкреслити, що фінансово-економічна криза останніх років негативно вплинула на діяльність виробників сировинної продукції. Основним її проявом стало як різке скорочення фінансових можливостей забезпечувати інвестиційну діяльність, так і суттєве погіршення показників ефективності капітальних інвестицій.

Як доводять проведені дослідження, основу фінансового успіху підприємств добувної промисловості складали екстенсивні чинники – дешева робоча сила та дешеві й доступні мінеральні ресурси. Основним доказом цього можна вважати погіршення фінансово-господарських результатів добувних підприємств одночасно з погіршенням ринкової кон'юнктури – суттєвим зниженням цін та попиту на мінерально-рудну сировину, а також значним підвищенням вартості енергоресурсів, які становлять значну частку в собівартості гірничорудної продукції.

Поряд із цим варто зауважити, що підприємства, які спрямовували на оновлення основних засобів значний обсяг фінансових ресурсів, зазнали значно менших втрат, ніж ті, що не скористалися можливістю збільшення інвестицій у виробництво за рахунок підвищення цін на рудну продукцію у періоди сприятливої кон'юнктури.

Враховуючи зазначене, основними завданнями здійснення капітальних інвестицій добувних підприємств мають стати:

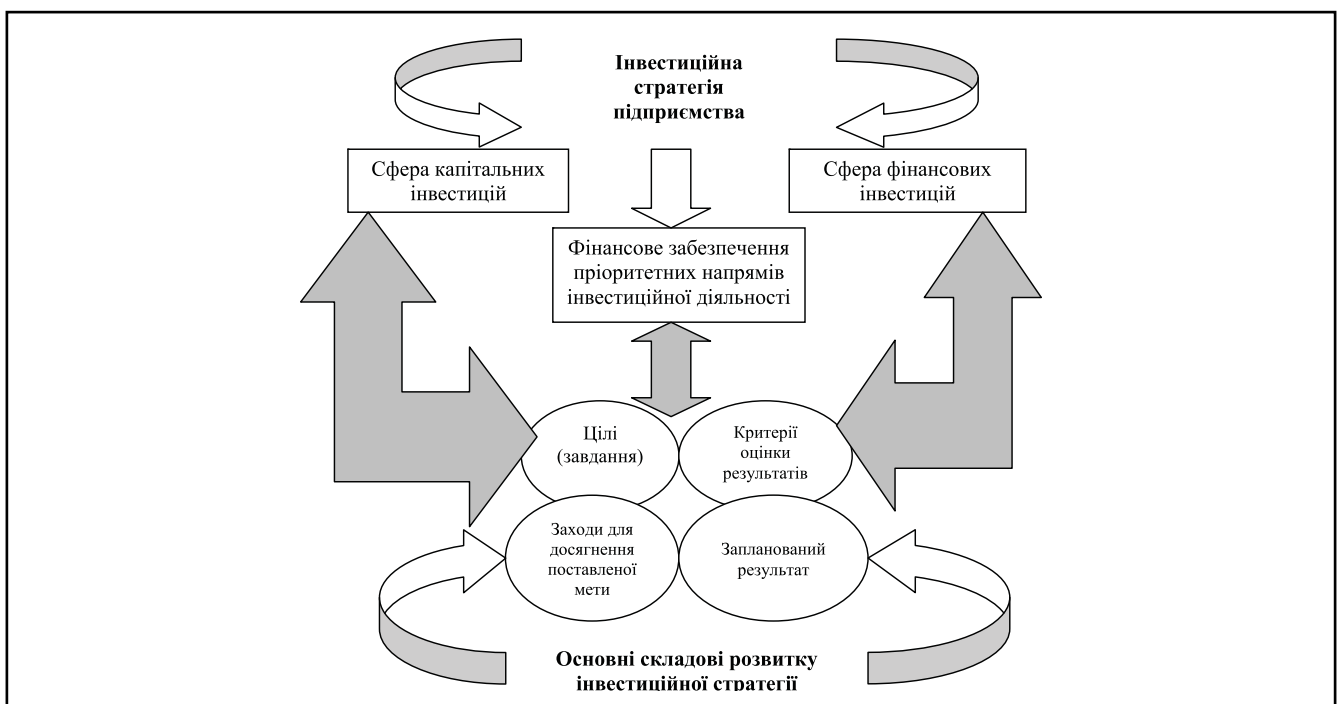


Рисунок 1. Інвестиційна стратегія підприємства та напрями її реалізації

Розроблено автором.

- зростання ефективності капіталовкладень у реальні активи добувних підприємств за рахунок інтенсивних чинників;
- нарощення обсягів та підвищення рівня інвестування у виробництво.

Відповідно реалізація поставлених завдань зумовлює й вибір основних критеріїв оцінки отриманих результатів, до яких пропонуємо віднести:

- збільшення обсягу виробленої продукції;
- зниження собівартості виробленої продукції та подолання її зростання через постійне поглиблення гірничих робіт.

На наш погляд, подолання технологічної відсталості виробничого процесу добувних підприємств можливе насамперед за умови запровадження інноваційних технологій видобутку корисних копалин, які широко використовуються в усьому світі (рис. 2).

Виходячи з даних рис. 2 варто зазначити, що сутність технічної реалізації поставлених завдань для добувних підприємств із відкритого (кар'єрного) та підземного (шахтного) способів видобутку корисних копалин суттєво відрізняються один від одного.

Разом із тим спільним напрямом запровадження інноваційних заходів для добувних підприємств незалежно від способу видобутку корисних копалин є використання технологій комплексної розробки родовищ корисних копалин. Її сутність полягає в тому, що поряд із видобутком основного виду корисної копалини (залізної та марганцевої руди) доцільним є видобу-

ток супутніх корисних копалин (піску, щебеню, глини та ін.). Своєю чергою, це дозволить збільшити грошові надходження в результаті здійснення реальних інвестицій, а також підвищити їх ефективність.

На наш погляд, впровадження технологічних нововведень у виробничий процес добувних підприємств сприятиме оновленню, модернізації основних засобів та підвищенню конкурентоспроможності гірничорудної продукції як на світовому, так і на внутрішньому сировинних ринках.

Підсумовуючи зазначене, основні положення розвитку інвестиційної стратегії добувних підприємств у сфері реальних інвестицій пропонуємо представити у вигляді відповідної схеми (рис. 3).

На основі аналізу складу та структури фінансових інвестицій добувних підприємств вибіркової сукупності виявлено досить значну частку фінансових вкладень (виключенням став лише 2008 рік), особливо довгострокового характеру, в загальному обсязі інвестицій. Однак, як зазначено вище, фінансові інвестиції не повинні бути пріоритетним напрямом інвестиційної діяльності добувних підприємств.

Безумовно, вкладення у різноманітні фінансові активи зазвичай приносять економічні вигоди підприємству. Проте переважання фінансових вкладень довгострокового характеру в структурі інвестицій добувних підприємств вибіркової сукупності відволікає значні фінансові ресурси від інвестиційних потреб виробництва, хоча і носить стратегічний характер.

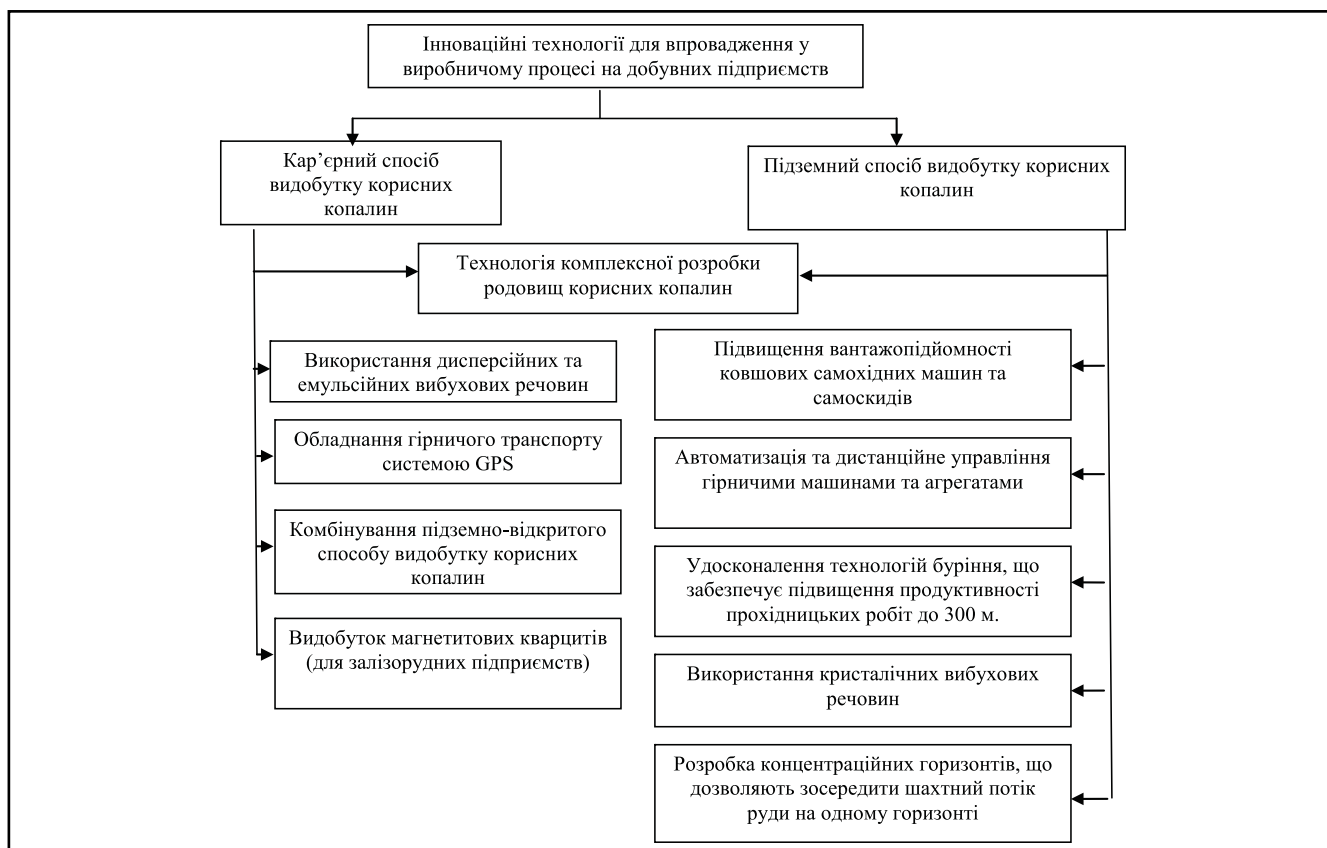


Рисунок 2. Основні види інноваційних технологій для впровадження у виробничий процес підприємств добувної промисловості

Систематизовано автором на основі даних [2–5].



Рисунок 3. Напрями розвитку стратегії реальних інвестицій добувних підприємств

Розроблено автором.

Така ситуація пояснюється тим, що більшість добувних підприємств входять до складу фінансово-промислових груп. Як доводять проведені нами дослідження, фінансові вкладення забезпечують вищий рівень прибутковості, ніж довгострокові реальні інвестиції. Разом із тим ринкова вартість акцій промислового підприємства та, як наслідок, добробут акціонерів прямо пропорційно залежать від цільового використання внутрішніх фінансових ресурсів.

Враховуючи це, інвестиційна стратегія в частині фінансових інвестицій повинна зосереджуватись на зменшенні ролі фінансових інвестицій у діяльності добувних підприємств шляхом їх реалізації (продажу). Це дозволить вивільнити значні обсяги фінансових ресурсів, які мають спрямовуватися на інвестиційні потреби виробничого характеру.

Систему основних елементів, на яких ґрунтуватиметься стратегія фінансових інвестицій добувних підприємств, пропонуємо представити у вигляді схеми (рис. 4).

На нашу думку, подальший розвиток інвестиційної стратегії добувних підприємств у межах фінансового забезпечення інвестиційної діяльності повинен здійснюватися в таких напрямках:

- вивільнення внутрішніх резервів фінансових ресурсів для реалізації реальних інвестицій;
- залучення зовнішніх джерел фінансових ресурсів.

Своєю чергою, пріоритетними напрямками вдосконалення фінансового забезпечення інвестиційної діяльності за рахунок внутрішніх джерел, на наш погляд, мають стати:

- 1) підвищення рівня фінансування інвестиційної діяльності;
- 2) вивільнення фінансових ресурсів у результаті продажу довгострокових фінансових активів.

Разом із тим оцінка фінансового забезпечення інвестиційної діяльності добувних підприємств вибіркової сукупності в 2005–2012 роках показала, що внаслідок різкого скорочення їх фінансових результатів в останні роки забезпечен-



Рисунок 4. Стратегія фінансових інвестицій добувних підприємств

Розроблено автором.

Ефект фінансового важеля для вибіркової сукупності підприємств добувної промисловості в 2011 році

Підприємство	Показник			
	ЕФВ при залученні кредиту	ЕФВ при використанні лізингу	ЕФВ при емісії облігацій	рентабельність інвестованого капіталу
ПАТ «Інгулецький ГЗК»	0,27	0,16	0,20	0,32
ПАТ «Північний ГЗК»	0,13	0,08	0,10	0,31
ПАТ «Центральний ГЗК»	0,08	0,04	0,05	0,30
ПАТ «Південний ГЗК»	0,02	0,01	0,02	0,33
ПАТ «Полтавський ГЗК»	0,03	0,01	0,02	0,24
ПАТ «Орджонікідзевський ГЗК»	-0,03	-0,03	-0,03	-0,22
ПАТ «Марганецький ГЗК»	-0,36	-0,42	-0,40	-0,24
ПАТ «Криворізький залізрудний комбінат»	0,03	0,02	0,02	0,38
ПАТ «Суша Балка»	0,01	0,001	0,004	0,23

Таблицю складено на основі даних [6; 9; 10].

ня інвестиційної діяльності за рахунок внутрішніх джерел для певних підприємств вибірки (ПАТ «Орджонікідзевський гірничо-збагачувальний комбінат» та ПАТ «Марганецький гірничо-збагачувальний комбінат») стало проблематичним.

На наш погляд, доцільною є мобілізація зовнішніх фінансових ресурсів для забезпечення інвестиційної діяльності підприємств добувної промисловості. Поряд із цим залучення останніх вимагає розв'язання проблеми вибору між борговим фінансуванням (кредит, облігаційні позики, лізинг) та додатковою емісією акцій.

Варто зауважити, що частка власних коштів підприємств вибіркової сукупності є значною та в середньому становить 67% від загального обсягу їх капіталу [6]. Таким чином, можна передбачити, що у добувних підприємств є достатньо висока ймовірність залучення позикового капіталу на ринку боргових фінансових ресурсів.

Поділяючи думку вітчизняних та зарубіжних учених [7, с. 213; 8, с. 189], зауважимо, що залучення позикового ка-

піталу перш за все має забезпечувати підвищення рентабельності власного капіталу.

Враховуючи це, обґрунтування доцільності залучення боргових фінансових ресурсів пропонуємо здійснювати на основі визначення ефекту фінансового важеля (див. табл.).

Виходячи з даних таблиці можна дійти висновку, що при середньому рівні процентної ставки за кредитами, лізингом та корпоративними облігаціями 14,3%, 22% [9] та 19,3% [10] відповідно, більшість підприємств вибіркової сукупності характеризуються низьким або взагалі від'ємним значенням ефекту фінансового важеля. Залучення позикового капіталу є доцільним лише на ПАТ «Інгулецький ГЗК», який характеризується достатньо високим рівнем ефекту фінансового важеля за різними видами боргового фінансування.

Таким чином, в умовах високої вартості позикового капіталу вважаємо необґрунтованим залучення останнього у діяльність підприємств добувної промисловості.

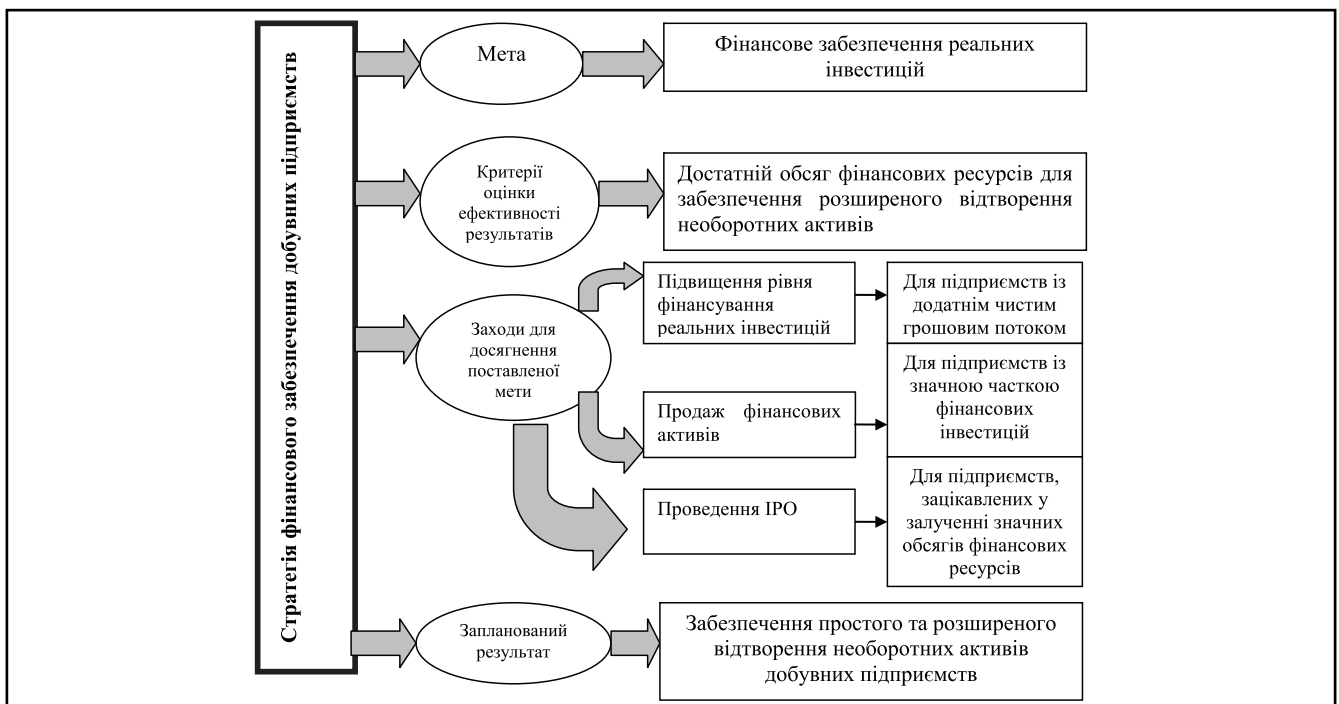


Рисунок 5. Стратегія фінансового забезпечення інвестиційної діяльності добувних підприємств

Розроблено автором.

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

На наш погляд, перспективним зовнішнім джерелом залучення інвестицій у добувну промисловість виступає первинне публічне розміщення корпоративних цінних паперів на зарубіжних фондових ринках (IPO).

На основі дослідження вітчизняного досвіду виходу на зарубіжні фондові ринки до основних переваг залучення інвестицій за допомогою IPO пропонуємо віднести:

- отримання більш високої ринкової оцінки компанії порівняно з вітчизняним фондовим ринком;
- доступ до значних обсягів капіталу, що концентрується на зарубіжних фондових ринках;
- забезпечення підвищення ліквідності акцій, внаслідок чого, останні перетворюються на засіб платежу;
- залучення акціонерного капіталу не призводить до погіршення фінансового стану підприємства;
- для залучення певного обсягу грошових коштів на ринках цінних паперів США або Європи необхідно значно менший обсяг акцій, ніж для акціонування на вітчизняному фондовому ринку, що знижує ризики розмивання пакету існуючих інвесторів;
- підвищення загального кредитного рейтингу та іміджу компанії, що сприяє налагодженню ділових відносин і дозволяє залучати відносно дешеві кредитні ресурси;
- підвищення економічної безпеки власників компанії за рахунок переведення на міжнародний рівень адміністративних, політичних ризиків, а також ризику країни [11].

Варто зазначити, що більшість переваг первинного розміщення корпоративних прав на зарубіжних фондових ринках досягаються за рахунок суттєвого зменшення інформаційної асиметрії. Підвищення інформаційної прозорості підприємства (в результаті надання звітності згідно з міжнародними стандартами) та оптимізація бізнес-процесів виступають основними факторами підвищення його інвестиційної привабливості [12, с. 65].

Таким чином, система елементів стратегії фінансового забезпечення добувних підприємств матиме такий вигляд (рис. 5).

Висновки

Отже, наявність значних особливостей та природних обмежень ведення добувного бізнесу зумовлює необхідність подальшого розвитку інвестиційної стратегії, яка має бути спрямована на підвищення ефективності реальних інвестицій, мобілізацію фінансових ресурсів для їх забезпечення та зменшення залежності від кон'юнктури сировинних ринків. Формування інвестиційної стратегії добувних підприємств у безпосередньому взаємозв'язку з основними напрямками

інвестиційної діяльності – реальними й фінансовими інвестиціями та їх фінансовим забезпеченням – дозволить перейти на інтенсивний тип розвитку, що, в кінцевому підсумку, сприятиме підвищенню ринкової вартості підприємств добувної промисловості у довгостроковій перспективі.

Список використаних джерел

1. Швагер Н.Ю. Наукові основи керування обваленням порід і параметрами буровибухових робіт на глибоких горизонтах шахт Криворізького басейну: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня доктора тех. наук: спец. 05.15.02 – «Підземна розробка родовищ корисних копалин». – Дніпропетровськ: НГУ, 2009 [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://www.lib.ua-ru.net/diss/cont/350656.html>
2. Видобуток залізної руди: технологічний прорив можливий [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://www.uvp.org.ua/sys/content/view/29/29>
3. Григор'єв І.Є. Підвищення економічної ефективності гірничого виробництва за рахунок моделювання показників кар'єрів при комплексному освоєнні родовищ корисних копалин / І.Є. Григор'єв, І.І. Максимова [Електрон. ресурс] – Режим доступу: http://www.nbu.gov.ua/portal/Natural/Vktu/2009_24/st_51.pdf
4. Усатенко О.В. Аналіз впливу інновацій на продовження життєвого циклу гірничовидобувних підприємств / О.В. Усатенко, О.В. Коровіна // Науковий вісник НГК. – 2010. – №5. – С. 137–140.
5. Волков Ю.В. Тенденции мирового развития горнорудной промышленности [Електрон. ресурс] / Ю.В. Волков, Б.М. Завьялов, И.В. Соколов. – Режим доступу: <http://maxi-exkavator.ru/articles/different/~id=57>
6. Загальнодоступна інформаційна база даних ДКЦПФР про ринки цінних паперів [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://www.stockmarket.gov.ua>
7. Фінансовий аналіз: навч. посібник / [М.Д. Білик, О.В. Павловська, Н.М. Притуляк, Н.Ю. Невмержицька]. – К.: КНЕУ, 2005. – 592 с.
8. Коупленд Т. Стоимость компаний: оценка и управление / Коупленд Т., Коллер Т., Муррин Дж.; пер. с англ. Н.Н. Барышникова. – [3-е изд., перераб. и доп.]. – М.: ЗАО «Олимп-Бизнес», 2005. – 576 с.
9. Національний банк України. Фінансовий сектор [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://www.bank.gov.ua/Statist/sfs.htm>
10. Інвестиційна компанія КІНТО [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://www.kinto.com.ua>
11. Корпоративний менеджмент [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: http://www.cfin.ru/management/finance/payments/ef-fect_payables.shtml
12. Андрощук О. Інвестор-рілейшнз у забезпеченні успішної первинної емісії корпоративних прав (IPO) / А.О. Андрощук // Формування ринкової економіки. Збірник наукових праць. – К.: КНЕУ, 2008. – С. 58–66.

Вплив прямих іноземних інвестицій на ефективність економічного розвитку

У статті зроблено висновок про недостатність прямих іноземних інвестицій, нецільове використання та низьку їх ефективність, а також обмеженість дієвих методик оцінки впливу іноземних інвестицій на ефективність економіки країни. З цієї метою запропоновано методичний підхід до оцінки впливу іноземних інвестицій на ефективність економіки країни, що передбачає розрахунок міри участі іноземного капіталу в економіці, абсолютну і порівняльну ефективність іноземних інвестицій та соціально-економічних ефектів від присутності іноземних інвестицій.

Ключові слова: глобалізація, прямі іноземні інвестиції, ефективність економічного розвитку.

В статье сделан вывод о недостаточности прямых иностранных инвестиций, нецелевом использовании и низкой их эффективности, а также отмечена ограниченность действенных методик оценки влияния иностранных инвестиций на эффективность экономики. С этой целью предложен методический подход к оценке влияния иностранных инвестиций на эффективность экономики страны, предусматривающий расчет степени участия иностранного капитала в экономике, абсолютную и сравнительную эффективность иностранных инвестиций и социально-экономических эффектов от присутствия иностранных инвестиций.

Ключевые слова: глобализация, прямые иностранные инвестиции, эффективность экономического развития.

The article concluded that there was insufficient foreign direct investment, and the misuse of their low efficiency, and also noted the limitations of effective methodologies for assessing the impact of foreign investment on economic performance. For this purpose, the methodical approach to assessing the impact of foreign investment on economic performance of the country, for the calculation of the degree of participation of foreign capital in the economy, the absolute and relative effectiveness of foreign investment and socio-economic effects of foreign investment presence.

Постановка проблеми. В умовах глобалізації зі збільшенням масштабів міжнародного руху капіталу роль інвестицій як важливого фактора економічного розвитку зростає. На сучасному етапі післякризового відновлення вітчизняної економіки стан національного виробництва, впровадження у виробництво новітніх технологій рівень технологічного розвитку та підвищення конкурентоспроможності українських товарів суттєво залежать від масштабів та ефективності залучення іноземних інвестицій.

Величезна кількість регуляторних процедур з боку державних органів по відношенню до бізнесу, високий ступінь

корупції, непрозорість, складність і непередбачуваність оподаткування, ворожий діловий та інвестиційний клімат, періодична реприватизаційна політика з боку української влади призвели до того, що серйозні іноземні інвестори, як і раніше, воліють ігнорувати Україну. У 2012 році в економіку України іноземні інвестори вклали \$6,013 млрд. прямих інвестицій, що на 7,2% менше від показника за 2011 рік (\$6,480 млрд.) [2].

Недостатність інвестицій, їх нецільове використання та низька ефективність призвели до того, що знос основних засобів на промислових підприємствах становить близько 60% їх вартості, а продуктивність праці на підприємствах з іноземним капіталом в окремих галузях вище в 20 і більше разів [7]. Навіть великий приплив іноземних інвестицій і перехід економіки країни до позитивної динаміки в середині 2000-х років не сприяли задоволенню потреб економіки в інвестиціях [6].

У цих умовах очевидна необхідність розробки нових підходів до здійснення політики стимулювання внутрішніх, а також залучення якісних іноземних інвестицій. І в тому, і в іншому випадку залишаються слабо опрацьованими методичні проблеми оцінки та підвищення ефективності використання інвестицій. Особливо це торкається сфери залучення іноземного капіталу, оскільки відомо, що в країнах з різним рівнем економічного розвитку він відіграє неоднакову роль. Це залежить від економічного стану економіки, концепції її інвестиційної політики, а також від мотивації іноземних інвесторів. Спеціальної уваги в цьому зв'язку заслуговує процес залучення прямих іноземних інвестицій, так як вони здатні привносити в економіку не тільки капітал і обладнання, а й передові методи управління виробництвом.

З урахуванням вищевикладеного актуальними стають питання розробки стратегії і концептуальних положень інвестиційної політики, орієнтованої на залучення та ефективне використання іноземних інвестицій, особливо з урахуванням специфіки внутрішньої економіки.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Концептуальні основи дослідження проблем впливу іноземних інвестицій на основні макроекономічні показники країн, взаємозв'язку основних потоків іноземних інвестицій з активізацією інноваційних процесів та діяльністю транснаціональних корпорацій в ході процесів інтеграції і глобалізації сучасної економіки знайшли місце в фундаментальних працях таких вчених, як К. Акамацу, Є. Бріггема, Р. Вернона, О. Вільямсона, Я. Тінбергена, П. Фішера тощо.

Дослідження проблем залучення іноземних інвестицій є особливо актуальним на нинішньому етапі розвитку еконо-

міки України, як з теоретичної, так і з практичної точки зору. Значний внесок у цьому напрямі внесли такі вітчизняні вчені, як О. Амоша, І. Бланк, Є. Бойко, В. Василенко, О. Власюк, В. Волошин, О. Гаврилюк, П. Гайдуцький, В. Геєць, Б. Данилишин, Д. Лук'яненко, А. Пересада, А. Поручник, С. Реверчук, Д. Стеченко, В. Федоренко, А. Філіпенко та ін.

У той же час слід вказати на відсутність чіткої та цілісної державної політики пріоритетного залучення та реалізації іноземних інвестицій, які б несли мультиплікативний ефект економічного розвитку, а також обмеженість дієвих підходів оцінки впливу іноземних інвестицій на економічну ефективність країни з урахуванням стратегічних національних інтересів [12].

Метою статті є розробка методичних підходів щодо оцінки впливу іноземних інвестицій на ефективність розвитку економіки.

Виклад основного матеріалу. На даний час прямі іноземні інвестиції (ПІІ) розвиваються швидше, ніж внутрішні інвестиції та зовнішня торгівля, темпи їх зростання випереджують темпи зростання світового ВВП. Вони стали головним чинником глобалізації світової економіки. Феномен ПІІ спонукає уряди більшості провідних економік світу врахувати їхні загальні тенденції, механізм, поведінку та мотивацію учасників цього ринку. Основним і вагомим фактором активізації міжнародних інвестиційних процесів у світі нині є процеси транснаціоналізації та глобалізації, що обумовлюють формування інвестиційних потоків між різними країнами [1].

Іноземний капітал надходить в економіку в умовах відносної недостатності внутрішніх ресурсів і збільшує її інвестиційні можливості [8]. Залучення ПІІ не тільки дозволяє активізувати інвестиційний процес у національній економіці, але й здатне призвести до ряду ефектів в економіці, основними з яких виділені такі:

- *інноваційний ефект*. Оскільки ПІІ забезпечують трансферт технологій, ноу-хау, передових методів управління та маркетингу, вони сприяють підвищенню ефективності використання виробничих ресурсів як у компаніях з іноземною участю, так і в національних фірмах приймаючої країни. Крім цього, вплив інноваційних ПІІ на продуктивність економіки в цілому, а через неї – на національні компанії, може сприяти появі нових сучасних технологій, які були раніше залучені як ПІІ. Таким чином, поступово витісняються старі технології;

- *соціально-економічний ефект*. Розвиток сектору з іноземною участю має мультиплікативний ефект для всієї економіки, тому що супроводжується підключенням до нього місцевих постачальників, сприяє розвитку пов'язаних галузей, виявляє додатковий попит на кваліфіковану робочу силу. Також унаслідок залучення ПІІ зростають податкові надходження, підвищується заробітна плата працівникам, що є чинником поповнення бюджету, збільшуються заощадження;

- *«експортний ефект»*. Розширення експорту, покращення його структури за рахунок продукції сучасного машинобудівного комплексу, автомобільної й електронної промисловості, телекомунікацій та інших галузей високих техно-

логій, виробленої на території приймаючої країни, впливає на її економічне зростання і надає йому стійкість, покращує стан платіжного балансу;

- *«ефект доповнення»* відбувається, коли іноземні підприємства не виступають конкурентами місцевим компаніям а посідають власну нішу. При цьому ПІІ спрямовані в нові або недостатньо розвинені сфери економічної діяльності, можуть бути чинником диверсифікованості національної економіки. Здійснюючи імпортозаміщення, іноземний сектор здатний насичувати внутрішній ринок країни-реципієнта інвестицій дефіцитною продукцією, що не випускалася на місцевому ринку, формувати сучасну модель споживання, заохочувати конкуренцію;

- *«ефект капіталовкладень»*. На відміну від іноземних позик і кредитів ПІІ не стають тягарем зовнішнього боргу, а сприяють його погашенню. Сплата дивідендів з прямих іноземних інвестицій залежить від одержаного прибутку, тобто на відміну від кредитів вони пов'язані з кінцевим результатом, з ефективністю капіталовкладень. При цьому відбувається перенесення комерційного ризику на іноземних партнерів.

Ефективно використані в перехідних економіках ПІІ можуть стати найважливішим фактором прискорення темпів економічного зростання, оптимізації економічної структури, підвищення конкурентоспроможності продукції й країни в цілому, становлення нової інституціональної структури ринкової економіки [5].

Однак також вони можуть закріпити сировинну спрямованість економіки, підкорити своєму впливу виробництво продукції імпортозаміщення зі швидкою віддачею капіталу, законсервувати місцеві наукомісткі та високо-технологічні виробництва. Тому приймаюча країна повинна визначити національну стратегію стосовно них, яка покликана здійснити грамотне включення у світові потоки іноземного капіталу, максимізуючи національну вигоду.

У зв'язку з цим коротко проаналізуємо сучасний стан надходжень іноземних інвестицій.

У 2011 році світові потоки ПІІ, незважаючи на збереження нестабільності глобальної економіки, відновили середні докризові обсяги, сягнувши \$1,5 трлн., проте все ще залишалися на 23% нижчими, ніж у рекордному 2007 році (ПІІ зростали практично у всіх країнах, в яких перед цим відзначалося їх помітне падіння, зокрема у розвинутих країнах вони зросли в середньому на 21%, у країнах, що розвиваються – на 11% та в країнах, із транзитною економікою – на 25% [3].

Водночас увагу привертають зміни у напрямках потоків ПІІ у частині їх переспрямування до промислово розвинутих країн. Для України це означає зростання рівня конкуренції за ПІІ внаслідок того, що зняття або зниження торговельних бар'єрів створюватиме для транснаціональних компаній ситуацію, в якій втрачається економічна доцільність створення своїх підприємств в усіх країнах інтеграційного об'єднання (оскільки постачання їх продукції на терені усього угрупован-

ня звільняється від митних обмежень). Таким чином, відбуватиметься перерозподіл «вертикальних інвестицій» на користь тих країн інтеграційних об'єднань, які будуть привабливішими з точки зору загальних умов інвестування, логістичних вимог та перспектив зростання ринку збуту [11]. Для України у цьому плані ризики виникатимуть у результаті як створення зони вільної торгівлі СНД, так і імплементації Угоди про зону вільної торгівлі з країнами ЄС. При цьому в першому випадку конкуренція буде гострішою. Внаслідок цього збереження на своїй території та перерозподіл на свою користь «вертикальних» ПІІ третіх країн (перш за все, транснаціональних корпорацій) вимагатиме забезпечення маркетингових (митних, юридично-нормативних, логістичних, інформаційних, фінансових тощо) переваг для іноземних інвесторів, чії підприємства здійснюватимуть операції на всьому пострадянському просторі.

Аналіз показав, що за обсягом залучених прямих іноземних інвестицій (ПІІ) на одну особу Україна відстає від усіх країн Центральної та Східної Європи (рис. 1).

У 2012 році дещо знизилася активність залучення іноземних інвестицій в українську економіку. За даними Держстату, скорочення надходжень прямих іноземних інвестицій у 2012 році становило 7,2% обсягів 2011 року. При цьому значний спад приросту акціонерного капіталу (на 25,3% порівняно з 2011 року, до \$4128,5 млн.) лише частково компенсувався борговими інструментами (кредитами та позиками, торговельними кредитами та іншими зобов'язаннями перед прямими інвесторами). Приріст обсягу останніх у 2012 році збільшився на 30,2% порівняно з 2011 роком, досягнувши \$1290,7 млн. [2].

Основними країнами-донорами залишаються, як і раніше, Кіпр, Німеччина, Нідерланди та Російська Федерація, на які припадає більш ніж 60% надходжень ПІІ [2].

Найбільшу частку ПІІ було вкладено у промисловість – близько 50,8% сумарного припливу коштів акціонерного капіталу (\$2136,8 млн., що майже вдвічі більше, ніж у 2011 році). При цьому з усього обсягу ПІІ, що надійшли у промисловість, 74,2% було вкладено лише у дві галузі: харчову

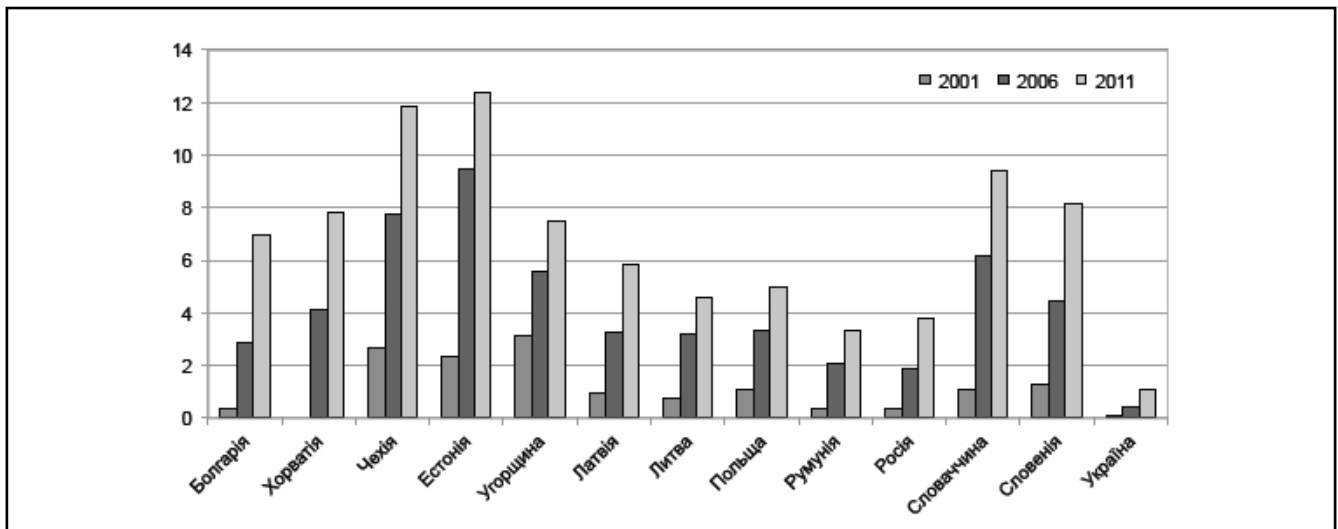


Рисунок 1. Обсяг прямих іноземних інвестицій на одну особу в країнах Центрально-Східної Європи, \$ тис.
Джерело: побудовано за даними [3].

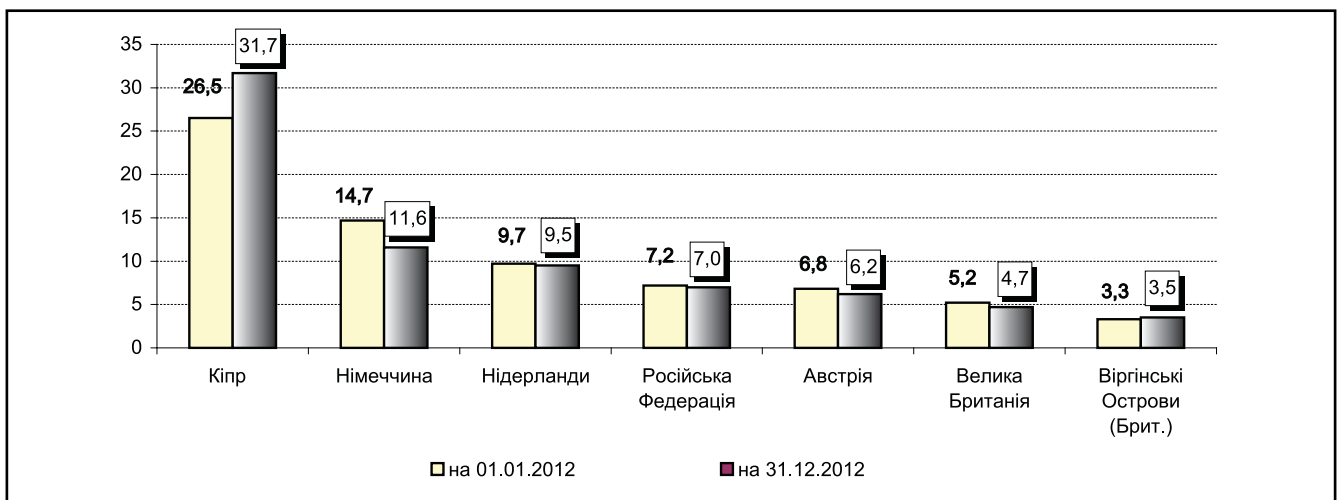


Рисунок 2. Розподіл прямих інвестицій (акціонерного капіталу) в Україну за основними країнами-інвесторами, у % до загального обсягу [2]

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

промисловість і сферу виробництва та розподілення електроенергії, газу та води. Активним було також інвестування у сферу торгівлі (14,2% загального обсягу приросту ПІІ (акціонерного капіталу) у 2012 році, або \$597,3 млн.), транспорт та зв'язок (6,7%, або \$283,8 млн.) [2].

Натомість зупинився приріст іноземних інвестицій у фінансовій сфері економіки України. Разом із тим уповільнення у 2012 році темпів зростання практично у всіх основних галузях промисловості, погіршення умов зовнішньої торгівлі та цінової кон'юнктури на сировинних ринках стримувало іноземних інвесторів нарощувати обсяги ПІІ в експортоорієнтовані галузі української промисловості, що відобразилося й на загальній динаміці ПІІ у промисловому секторі. Так, у металургійне виробництво було вкладено лише 2,3%, а у машинобудування – 1,9% від обсягу ПІІ у промисловість.

Суттєво знизився інтерес інвесторів до сфери будівництва, де приріст ПІІ у 2012 році зменшився у чотири рази порівняно з 2011 року.

Таким чином, основними реципієнтами ПІІ залишаються низькотехнологічні, енергоємні сфери виробництва та сектор послуг (торгівля, транспорт і зв'язок, діяльність готелів та ресторанів) і водночас відсутня зацікавленість іноземних інвесторів у підприємствах інноваційного спрямування [10]. Також слід відзначити, що активізацію іноземного інвестування в Україну суттєво обмежує несприятливий інвестиційний клімат, про що зазначають міжнародні рейтингові організації¹.

Така ситуація викликає необхідність розробки методичного забезпечення прийняття управлінських рішень, спрямованих на підвищення ефективності економіки з урахуванням особливостей і можливостей використання іноземних інвестицій.

Оцінка впливу іноземних інвестицій на ефективність приймаючої економіки в макроекономічному аспекті залежить від того, розглядаються вони як її невід'ємна частина або протиставляються реальному сектору національної економіки. В першому випадку вплив іноземного капіталу на приймаючу економіку полягає у формуванні її основних макроекономічних показників. Підприємства з іноземними інвестиціями як правило більш ефективні в порівнянні з національними, тому їх внесок у макроекономічні показники може бути значним навіть з урахуванням невеликого числа таких підприємств.

З іншого боку, «анклавний» характер іноземного сектору (характерний для перехідних економік) обумовив існування підходу, при якому оцінюється вплив іноземних інвестицій на функціонування реального сектору, контрольованого національним капіталом. У такому випадку прийнято говорити про непрямі ефекти прямих іноземних інвестицій у приймаючій економіці.

Непрямі ефекти являють собою зміни в діяльності суб'єктів приймаючої економіки, що не викликаються іноземними інвестиціями. Непрямі ефекти з'являються завдяки конкуренції, виробничим зв'язкам, мобільності робочої сили. Для отримання кількісної оцінки змісту таких ефектів за кордоном вдаються до методу регресійного аналізу різних моди-

фікацій виробничої функції. Як статистична база аналізу використовуються різні масиви даних, від чого дослідження одного об'єкта дає іноді діаметрально протилежні результати. Відносна складність методу, неочевидність і неоднорідність результатів обмежують застосування його як орієнтира практичної інвестиційної політики.

Ефективність економіки – відносний показник, що характеризує доцільність використання економічних ресурсів при збереженні позитивної соціально-економічної динаміки. Вплив іноземних інвестицій на зростання або зниження ефективності приймаючої економіки здійснюється за рахунок підвищення соціально-економічного ефекту при зниженні витрат. У макроекономічному аспекті і стосовно до об'єкту дослідження найбільш очевидними цільовими індикаторами інвестицій є валовий внутрішній продукт та його зростання, а витратами – інвестиції і трудовитрати. Оскільки іноземні інвестиції є зовнішнім по відношенню до приймаючої економіки ресурсом, вони вже цим забезпечують економію ресурсів, стимулюючи при цьому випуск продукції.

У таких умовах особливої важливості набуває врахування соціально-економічного впливу іноземних інвестицій, оскільки його негативний характер здатний нівелювати позитивний вплив на ефективність реального сектору.

Підхід до оцінки впливу іноземних інвестицій на ефективність приймаючої економіки повинен враховувати ці обставини, а також базуватися на принципах загальнодоступності даних, простоти розрахунків, відтворюваності, застосовності результатів у інвестиційній політиці.

З урахуванням усього вищевикладеного пропонується методичний підхід до оцінки впливу іноземних інвестицій на ефективність економіки країни, що передбачає розрахунок трьох груп показників, які відображають:

- 1) ступінь участі іноземного капіталу в економіці;
- 2) абсолютну і порівняльну ефективність іноземних інвестицій;
- 3) соціально-економічні ефекти від присутності іноземних інвестицій.

Запропоновані показники (табл. 1) дозволяють з певним ступенем достовірності оцінити вплив іноземних інвестицій на ефективність приймаючої економіки і стати орієнтиром для розробки концепцій і програмних положень інвестиційної політики. Основоположним принципом запропонованого підходу є можливість його застосування з точки зору державної інвестиційної політики.

¹ Міжнародна організація The Heritage Foundation оцінює рівень економічної свободи в Україні у 46,1 бала, що ставить країну на 163 місце у світі. Індекс економічної свободи у 2011 р. зріс на 0,3 пункти та відображає деяке покращення бізнес середовища, зокрема у фінансовій сфері та у подоланні корупції.

Однак Україна знаходиться на останньому місці серед 43 країн Європи та її загальний бал нижчий, ніж у цілому у світі. Див. 2012 Index of Economic Freedom / The Heritage Foundation [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://www.heritage.org/index/>.

Світовий банк на основі річних даних розраховує індекс легкості ведення бізнесу, за яким у 2011 році Україна посіла 145 місце з 183 країн. Див. Economy Rankings [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://www.doingbusiness.org/rankings>

Таблиця 1. Показники оцінки впливу іноземних інвестицій на ефективність приймаючої економіки

№	Показники	Формула	Зміст показника
Показники участі			
1	Питома вага підприємств з іноземними інвестиціями в загальній кількості, %	$U_{np} = \frac{ЧП_i}{ЧП} \times 100\%$	Показує ступінь проникнення в економіку країни іноземних інвестицій. Дозволяють приймати рішення щодо стимулювання або стримування іноземних інвестицій. Критерії залежать від концепції економічної безпеки країни
2	Питома вага зайнятих в організаціях з іноземними інвестиціями в загальній кількості зайнятих	$U_{зан} = \frac{ЧЗ_i}{ЧЗ} \times 100\%$	Показує ступінь залучення населення в діяльність підприємств з іноземними інвестиціями
3	Питома вага продукції, виробленої організаціями з іноземними інвестиціями в загальному обсязі виробленої продукції	$U_{прод} = \frac{Прод_i}{Прод} \times 100\%$	Характеризує внесок підприємств з іноземними інвестиціями в обсяг випущеної продукції
Показники ефективності			
4	Економічна ефективність іноземних інвестицій	$Ефек_1 = \frac{Прод_i}{I}$	Показує, який ефект припадає на одиницю вкладень
5	Випуск продукції на одного зайнятого	$Ефек_2 = \frac{Прод_i}{ЧЗ_i}$	Показує ефективність витрат праці
6	Порівняльний показник виробленої продукції за кількістю зайнятих	$СрЕф = \frac{U_{прод}}{U_{зан}}$	Показує, який ефект створюють іноземні інвестиції в економіці відносно національного сектора. якщо $СрЕф < 1$, то організації з іноземним капіталом менш ефективні, ніж національні; якщо $СрЕф > 1$, то організації з іноземним капіталом більш ефективні

де i – індекс іноземних інвестицій;
 ЧП – кількість організацій і підприємств в економіці країни, одиниць;
 ЧЗ – чисельність зайнятих, чол.;
 I – обсяг інвестицій в економіку, млн. грн.;
 Прод. – обсяг виробленої продукції, млн. грн.
 Розроблено автором.

Запропонований перелік не є вичерпним, крім того, показники, що використовуються для розрахунку ефективності не відповідають вимогам сучасних методів інвестиційного аналізу. Однак виходячи з принципів, на яких заснована розробка підходу, він є об'єктивним і достатнім для розробки основних концептуальних положень інвестиційної політики.

Третій блок показників впливу іноземних інвестицій на приймаючу економіку визначає соціально-економічну складову економіки. Основною прогалиною існуючих методичних рекомендацій і розробок щодо оцінки ефективності інвестицій є відсутність переліку реальних соціально-економічних ефектів. Враховуючи, що в соціально-економічно-

му аспекті іноземні інвестиції впливають переважно на споживачів і працівників, зайнятих на підприємствах з іноземними інвестиціями, запропоновано наступний перелік показників (табл. 2).

При оцінці цих показників можна використовувати як методи регресійної-кореляційного аналізу, так і звичайні прийоми статистичного аналізу показників.

Враховуючи проаналізовану ситуацію з залученням і функціонуванням іноземних інвестицій в економіці України, можна сказати, що основна мета інвестиційної політики – створення сприятливого інвестиційного клімату, що дозволяє залучати в країну іноземний капітал в обсягах і напрямках, відповідних до

Таблиця 2. Показники соціально-економічного впливу іноземних інвестицій

	Показник	Зміст	Коментарії
1	Середня зарплата на підприємствах з іноземним капіталом	Показує вплив іноземних інвестицій на зростання / зниження добробуту населення	Показовий у порівнянні з середньою зарплатою по галузі
2	Частка внутрішнього ринку споживчих товарів, що утримується організаціями з іноземним капіталом	Насичення ринку дефіцитними або якісними товарами або послугами	Показовий у динаміці. Важливий також з точки зору виявлення тенденцій імпортозаміщення.
3	Рівень травматизму. Чисельність зайнятих у шкідливих або небезпечних умовах	Характеризує негативний вплив іноземного капіталу на здоров'я населення	Негативний аспект, який свідчить про наявність явища експлуатації праці
4	Витрати на інновації (Витрати на навчання персоналу, кількість співробітників, що працюють на унікальному або високотехнологічному обладнанні)	Характеризує позитивний вплив на розвиток людського капіталу	–

Розроблено автором.

вимог економічного розвитку, – не досягнута. Крім того, неефективна інвестиційна політика і у внутрішньому аспекті, що виражається в перевагах підприємств з іноземними інвестиціями за показниками ефективності. З урахуванням цього на сьогодні перед владою стоїть ряд проблем, які повинні бути вирішені в рамках інвестиційної політики.

Методичні рекомендації з формування ефективної інвестиційної політики передбачають одночасне здійснення трьох напрямів інвестиційної політики: стимулювання впливу іноземних приватних інвестицій, заохочення виробничих зв'язків іноземного сектору з національними виробниками і стимулювання ефективних внутрішніх інвестицій. Тільки одночасне здійснення трьох цих напрямів інвестиційної політики дозволить підвищити ефективність приймаючої економіки як за рахунок іноземних інвестицій, так і за рахунок активізації внутрішніх. Останнє видається не менш важливим, ніж залучення якісного іноземного капіталу, оскільки є основою для забезпечення економічної безпеки.

Найбільш очевидною проблемою в сфері залучення іноземних інвестицій є відсутність ефективної системи взаємодії як з іноземними інвесторами, так і з вітчизняними підприємствами, зацікавленими в зарубіжному приватному капіталі [12]. Існуюче на сьогоднішній день нормативно-правове, і найбільш інституційне забезпечення явно не відповідає важливості поставленого завдання. Цілком очевидна необхідність створення структур, що відповідають за зовнішньоекономічне співробітництво з окремими країнами-партнерами.

У питанні залучення іноземних інвестицій важливим завданням є мінімізація процедурного тягаря для інвесторів і оптимізація адміністративних механізмів вирішення питань про використання методів стимулювання інвестицій. Ступінь адміністративно-бюрократичної навантаженості на інвестора у вітчизняних умовах дуже висока, що в багатьох випадках може зіграти вирішальну роль у відмові від уже підготовленого інвестиційного проекту. Доцільно проводити лінію на спрощення та дебіюрократизацію адміністративного механізму регулювання іноземних інвестицій, послідовне застосування принципу «єдиного вікна» в роботі із закордонними інвесторами.

Створення сприятливого середовища для іноземних інвестицій і активний підхід у питаннях їх залучення повинен розглядатися тільки як база для подальших заходів щодо стимулювання позитивного впливу на ефективність економіки. Наступним кроком є вибір іноземних інвесторів на рівні галузей і фірм на предмет задоволення їхніх специфічних потреб для розміщення функціональних ланок на рівні виду діяльності або територіального комплексу з урахуванням пріоритетних завдань в галузі економіки. Одним з ключових елементів такої політики заохочення інвестицій є більш якісне облаштування конкретних територій країни та їх «просування» серед потенційних інвесторів у конкретних областях діяльності.

Найбільш ефективним в аспекті управління є регулювання галузевої структури залучених інвестицій за рахунок на-

дання пільг і субсидій, а також стимулювання створення конкретних проектів, які частково підтримувалися б коштами місцевого бюджету або іншими інструментами інвестиційної політики.

Висновки

Характер впливу іноземних інвестицій на економіку країни-реципієнта не може бути чітко окресленим, тому що може впливати на економіку приймаючої країни як позитивно, так і негативно.

Тож важливим є звертання до математичної оцінки впливу іноземного капіталу на економіку країни-реципієнта. І хоча ряд моделей дозволяють це зробити, однак усі вони показові та ефективні для країн, що мають сталий економічний розвиток. В умовах трансформаційного періоду економіки України більш логічним було б визначення та застосування індивідуального підходу щодо аналізу, результати якого можна було б використовувати для розробки політики стосовно прямих іноземних інвестицій.

Запропонований методичний підхід до оцінки впливу іноземних інвестицій на ефективність приймаючої економіки передбачає оцінку ступеня залучення підприємств з іноземними інвестиціями в економіку, показників ефективності, а також аналіз соціально-економічних ефектів.

Рекомендації щодо підвищення позитивного впливу підприємств з іноземним капіталом на ефективність економіки полягають у необхідності активізації політики залучення інвестицій, стимулювання виробничих зв'язків, а також внутрішньої інвестиційної активності, з тим, щоб подолати розрив між іноземним та національним реальним секторами. Особливе значення у формуванні принципів інвестиційної політики необхідно приділяти проблемам інституційних та нормативно-правових основ.

Список використаних джерел

1. Антонов В.Б. Вплив прямих іноземних інвестицій на економічний розвиток приймаючої держави / В.Б. Антонов // Соціально-економічні проблеми сучасного періоду України. Районування економічного простору України: питання методології і практики: [зб. наук. пр.] / НАН України. Ін-т регіональних досліджень; відп. ред. Є.І. Бойко. – Львів, 2010. – Вип. 5(85). – С. 441–456.
2. Офіційний сайт Державного комітету статистики України: [Електрон. ресурс] // Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
3. EU Data tool [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://data.eiu.com/Default.aspx>
4. Пітель Н.Я. Проблеми Формування інвестиційного клімату України [Електрон. ресурс] / Н.Я. Пітель // Бізнес-навігатор. – 2010. – № 3. – Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Biznes/2010_3/2010/03/100315.pdf
5. Бородіна О.М., Бурлай Т.В., Горшкова Н.І. та ін. Конкурентоспроможність економіки України: стан і перспективи підвищення / Ін-т економіки та прогнозування НАН України / І.В. Крючкова (ред.). – К.: Основа, 2007. – 488 с.

6. Данилишин Б.М. Інвестиційна політика в Україні: монографія / Б.М. Данилишин, М.Х. Корецький, О.І. Дацій. — Донецьк: «Юго-Восток, Лтд», 2006. — 292 с. — С. 145.

7. Жаліло Я.А. Теорія та практика формування ефективної економічної стратегії держави: монографія / Я.А. Жаліло — К.: НІСД, 2009. — 336 с.

8. Захарін С.В. Механізм державного регулювання іноземного інвестування: Монографія / НАН України. Інститут економіки; відпов. редактор член-кор. НАНУ, д.е.н. Герасимчук М.С. — К., 2003. — 161 с.

9. Колосов О. Іноземні інвестиції в економіку України: користь чи небезпека? / О. Колосов // Економіка України. — 2010. — №8. — С. 6–12.

10. Кузьмін О.Є. Інвестиційна та інноваційна діяльність: монографія / О.Є. Кузьмін, С.В. Князь та ін. — Львів: ЛБІ НБУ, 2003. — 233 с.

11. Павлиш Е.В. Прямі іноземні інвестиції: динаміка, структура та оцінка наслідків для української економіки / Е.В. Павлиш // Наукові праці ДонНТ. Серія: економічна. Вип. 36–1. — С. 232–238. — Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua/portal/natural/Npdntu/Ekon/2009_36_1/232.pdf

12. Самовалов В. Що стримує залучення іноземних інвестицій? / В. Самовалов // Урядовий кур'єр. — 17 лютого 2010. — №85. — С. 7.

13. Стратегія інноваційного розвитку України на 2010–2020 роки в умовах глобалізаційних викликів [Електрон. ресурс]. — Режим доступу: http://kno.rada.gov.ua/komosviti/control/uk/publish/article?art_id=47920&cat_id=46017&showHidden=1.

УДК 336.71

О.В. ЛИСЕНОК,
к.е.н., доцент, Український державний університет фінансів та міжнародної торгівлі

Система управління фінансами банку

У статті розглядається поняття системи, її елементів; цілі, принципи та функції управління фінансами в банку, а також організація системи фінансового менеджменту в банку.

Ключові слова: банк, система, фінанси, принципи, функції, управління.

В статье рассматривается понятие системы, ее элементов; цели, принципы и функции управления финансами в банке, а также организация системы финансового менеджмента в банке.

Ключевые слова: банк, система, финансы, принципы, функции, управление.

In the article investigated the concept of the system, its elements; objectives, principles and functions of financial management in the bank, and the organization of financial management in the bank.

Keywords: bank, system, finance, principles, functions, management.

Постановка проблеми. Проблемам розвитку та становлення банківського сектору приділяється велика увага протягом всього періоду економічних реформ в Україні. І це не випадково, адже основні макроекономічні індикатори, зокрема такі, як темпи інфляції, грошова маса, валютний курс, мають безпосереднє відношення до банківської системи, а її здатність трансформувати заощадження в інвестиції суттєво впливає на ефективність та оперативність процесів перерозподілу суспільного капіталу між галузями економіки. Відтак очевидно, що довіра до банку ґрунтується на формуванні ефективної системи управління його фінансами. Адже труднощі, які сьогодні виникають у банків, є, з одного боку,

відображенням загального стану економіки країни, а з іншого — наслідком некваліфікованого управління фінансами.

На сучасному етапі перед банківською системою України постають проблеми, від успішного розв'язання яких залежатиме як дальший розвиток цієї сфери в цілому, так і життєздатність кожного окремого банку, і найактуальніші з них — це капіталізація банків, покращення якості активів та вдосконалення системи управління фінансами. Нарощування обсягів капіталу та активів для українських банків є об'єктивною необхідністю, адже українські банки за обсягами активів надзвичайно малі з погляду міжнародних порівнянь, а доцільність вдосконалення системи управління фінансами банку сумніву не підлягає, оскільки в іншому разі банківська система України не зможе інтегруватись в європейські та міжнародні фінансові структури і стати повноправним учасником світових ринків. Тому вдосконалення системи управління фінансами банку і розвиток системного підходу до оперативного управління фінансовими потоками банку нині є найважливішим завданням та запорукою стабільного розвитку будь-якої банківської установи.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Останнім часом вийшли друком численні перекладені видання, навчальні й практичні посібники, монографічні дослідження з тематики фінансового менеджменту. Активізація банківської діяльності в Україні сприяла вивченню зарубіжного досвіду в цій сфері, перекладу праць таких визнаних у світі вчених, як К. Валraven, Д. Ван-Хуз, Т. Кох, Дж. Маршалл, Р. Міллер, П. Роуз, Дж. Сінкі та ін. Зрозуміло, що вітчизняна дійсність ще далека від закордонних умов, тому наукові результати, отримані зарубіжними вченими, запропоновані ними методи, формули та моделі, як правило, на вітчизняному ринку не завжди спрацьовують, а відтак потребують пе-

ревірки, адаптації, коригування. Отже, досягнення зарубіжної науки з фінансового менеджменту можуть бути використані в Україні іноді здебільшого тільки на рівні ідей.

Численні дослідження, присвячені діяльності банківських установ, належать російським та вітчизняним ученим Л.О. Батраковій, В.В. Іванову, В.І. Колеснікову, Л.П. Кролівецькій, О.І. Лаврушину, Г.С. Пановій, В.І. Черкасову, К.К. Садвакасову, Е.Б. Ширінській, Л.О. Примостці, В.І. Груш-ку, О.А. Кириченко, І.В. Сало та інші. Попри певну спорідненість процесів реформування економіки в Україні та Росії, все ж стосовно банківських систем та умов регулювання їхньої діяльності існують суттєві відмінності, які стають на заваді широкому застосуванню розробок російських вчених у вітчизняній практиці. Зокрема, ці відмінності стосуються систем бухгалтерського обліку, форм звітності банків, податкового законодавства, принципів та методів регулювання діяльності комерційних банків з боку Національного банку України та Центрального банку Росії, наприклад щодо системи обов'язкових нормативів. Усе це зумовлює необхідність проведення власних досліджень щодо управління фінансами у вітчизняних банках.

Відмітимо, що за останні роки вітчизняна економічна наука поповнилася дослідженнями, присвяченими фінансовому менеджменту в банках. Проте праць, в яких тематика саме управління фінансами банку знайшла б комплексне висвітлення, небагато, і це насамперед навчальна література [1–3]. Більшість наукових досліджень мають фрагментарний характер, публікуються, як правило, у періодичних виданнях, у них приділяється увага передусім управлінню окремими видами банківської діяльності (здебільшого кредитної). Отже, проблеми формування системи управління фінансами банку з позицій прийняття управлінських рішень залишаються найменш опрацьованими.

Мета статті. Узагальнення розглянутих аспектів дозволяє констатувати, що методологічні засади процесу управління фінансами в банку у вітчизняній науці починають лише формуватися і на цей час залишаються найменш опрацьованими, а дослідження, які так чи інакше пов'язані з діяльністю банківських установ, здебільшого спрямовано на вирішення окремих прикладних питань. Проте цілком очевидно, що для підвищення надійності та ефективності діяльності банків цього замало і проблеми, пов'язані з управлінням фінансами банку, потребують не лише розробки прикладних питань, а насамперед теоретичного осмислення та обґрунтування.

Виклад основного матеріалу. Характеризуючи сучасний менеджмент українських банків, слід відзначити, що деякі елементи управління фінансами зазнали значних змін протягом останнього десятиліття, хоча інші ще функціонують у старих форматах та за старими правилами. Також деякі управлінські функції зникли із загальної системи фінансового менеджменту через їхню неефективність, застарілі механізми та методи реалізації. Водночас з'являються нові, необхідні для стабільної діяльності банку елементи: система управління

банківськими ризиками (ризик-менеджмент); комп'ютерно-інформаційні системи; система маркетингу тощо.

Тому ефективність роботи кожного банку в сучасних умовах значною мірою визначатиметься досконалістю створених у ньому систем підтримки прийняття управлінських рішень.

У літературі можна знайти різні трактування поняття системи:

– «У широкому сенсі під системою (від грецького – складене з частин, поєднане) розуміють упорядковану сукупність взаємозв'язаних та взаємодіючих елементів» [4, с. 7];

– «Системи є сукупністю взаємопов'язаних об'єктів і процесів, що змінюються в часі» [5, с. 3];

– система – це «сукупність елементів, організованих для виконання певної множини функцій з метою досягнення бажаних результатів» [6, с. 217].

Як впливає з наведених визначень, система складається з множини елементів, які утворюють її структуру та формують поведінку за певних умов. Елемент – це така частина системи (її складова), яка є неподільною з огляду на виконання конкретної функції. Зауважимо, що способи виокремлення елементів системи є відносними і залежать від мети дослідження. Наприклад, для банку такими елементами можуть бути або структурні підрозділи: філії, управління, департаменти, відділення, відділи, або центри прибутковості і центри витрат, або окремі фінансові операції, або інші складові. Своєю чергою, кожен систему можна зобразити як елемент системи вищого порядку (комерційний банк є елементом банківської системи), а будь-який елемент може розглядатися як відносно самостійна система, що складається з елементів нижчого порядку. Отже, у системі елемент є мінімальною одиницею, здатною до відносно самостійного виконання певної функції.

Сукупність взаємопов'язаних і взаємозалежних елементів, що беруть участь в управлінні, утворюють систему управління діяльністю банку. Основними елементами такої системи є: об'єкти управління; суб'єкти управління; принципи управління; функції управління; методи управління; управлінські рішення.

Система повинна мати чітко окреслені межі, які дають можливість відрізнити елементи, що входять до її складу, від навколишнього середовища, тобто всього того, що не входить до системи. Точне окреслення меж системи, крім того, уможливує дослідження форми її взаємодії з довкіллям, зокрема порядок обміну інформацією, технологіями, ресурсами, вплив системи на середовище та середовища на внутрішню структуру системи. На визначення меж банківської діяльності впливають як загальні законодавчі та нормативні акти (наприклад, Закон «Про банки і банківську діяльність», постанови уряду, постанови та інструкції НБУ), так і внутрішньобанківська документація: установчі документи, статут, розпорядження, інструкції. Оскільки кожен комерційний банк є юридичною особою і самостійним суб'єктом господарської діяльності, причому економічно, фінансово та організаційно незалежним, то факт наявності чітко окреслених меж очевидний.

Взаємодія системи із середовищем описується поняттями входу та виходу. Вхід – це сукупність інформаційних, фінансових, матеріальних, енергетичних, речових компонентів, що надходять у систему із середовища і призначені для перетворення в ній. Під виходом системи розуміють сукупність компонентів, які є результатом трансформації вхідних потоків і надходять із системи в середовище. Процес перетворення входу на вихід відбувається за допомогою процесора, який є сукупністю певних правил упорядкування, процедур, технологій, оснащення, суб'єктів управління, усього того, що забезпечує перетворення входу на вихід системи [4, с. 12].

Аналізуючи операційну діяльність вітчизняних банків, можна дійти висновку, що в кожному з них, безперечно, сформовано власний процесор, про що свідчить щоденне здійснення фінансових операцій та трансформація вхідного балансу у вихідний. Питання полягає в тому, наскільки такий процесор відповідає критерію оптимальності, чи здатний він адекватно реагувати на зміни середовища, чи уможливує користування всіма можливостями, наданими сучасним розвитком науки, техніки, інформаційних систем та засобів зв'язку?

Аналіз стану та сучасних тенденцій розвитку вітчизняного банківського сектору свідчить, що більшість банків ще досить далекі від формування процесора, який відповідав би всім сучасним вимогам. Системне зниження прибутковості банківської діяльності протягом останніх років є наслідком не лише негативних макроекономічних тенденцій, а й недостатньої уваги банків до сучасних методів управління фінансами, які б рухали банк у напрямку формування оптимального процесора.

Викладене вище дає підстави розглядати банк як цілісну керовану динамічну систему, підпорядковану досягненню певної мети. А мета існування кожного банку має передбачати досягнення встановленого рівня показників діяльності за грамотно організованої та ефективної системи управління фінансами, яка має спрямовуватись на поєднання показників ризикованості та прибутковості діяльності банку.

Варто відзначити, що сьогодні необхідність створення індивідуальних, по суті унікальних, систем управління фінансами, без яких існування банку у висококонкурентному середовищі просто неможливе, ставить перед банками досить складні завдання методологічного, методичного та організаційного характеру. Проте такий підхід до формування систем управління фінансами слід визнати єдино правильним. Адже завдання створення універсальної системи не може бути вирішено в принципі, оскільки кожен банк по-своєму унікальний, орієнтований на власну ринкову нішу, можливості своїх співробітників, встановлені зв'язки. Внаслідок цього механічне копіювання вдалої моделі управління фінансами, розробленої в конкретному банку, може призвести до негативних наслідків в іншому банку [7, с. 17].

Відзначимо, що, оскільки ринкові умови і структури банків є різними, не існує єдиної системи управління фінансами, прийнятної для всіх банків. Кожна установа має розробити

свою власну систему управління фінансами, відповідно до своїх потреб і обставин. Наприклад, банк, більший за розміром, із складнішими операціями, що має підрозділи в різних географічних регіонах, повинен мати більш досконалу та розвинену систему управління фінансами.

Суттєвими чинниками ефективного управління фінансами є високий професійний рівень керівництва і відповідна комплектація персоналом. Вище керівництво банку повинно нести відповідальність за впровадження, надійність і забезпечення функціонування систем управління фінансами.

Таким чином, центральне місце у банківській діяльності належить управлінню його фінансами. В економічній літературі даний феномен трактується по-різному. Так, І.А. Бланк стверджує, що «управління фінансами підприємства являє собою систему принципів та методів розробки і реалізації ризикових фінансових рішень...» [8, с. 530]. Інші автори констатують той факт, що «управління фінансами покликане забезпечити оптимальне для підприємства співвідношення прибутку (приросту ринкової вартості) та ризику...» [9, с. 119]. Л.О. Примостка зазначає, що управління фінансами пов'язане з такими напрямками управління: активами і зобов'язаннями; власним капіталом; банківськими ризиками; прибутковістю; ліквідністю та резервами; банківськими портфелями – кредитним, цінних паперів, реальних інвестицій; процесом фінансового планування та формування бюджетів [1, с. 11].

У Фінансово-кредитному енциклопедичному словнику управління фінансами визначається як «...усвідомлений вплив органів управління на фінансові процеси, фінансову діяльність, яка здійснюється з метою досягнення та підтримки збалансованості фінансової стійкості, отримання доходів і прибутку...» [10, с. 989].

Отже, під управлінням фінансами слід розуміти цілий комплекс заходів, які забезпечують банку надійне існування та застерігають від непередбачуваних втрат і збитків.

Варто відмітити, що ефективне управління фінансами передбачає наявність послідовних положень, процесів, кваліфікованого персоналу і систем контролю:

- положення відображають намір банку досягти бажаних результатів. Вони визначають стандарти і дії, що мають бути застосовані для виконання певних конкретних завдань;

- процеси – це процедури, програми і практика, що визначають, як банк виконуватиме свої завдання. Процеси визначають, як здійснюється поточна діяльність банку. Належним чином розроблені процеси, що ґрунтуються на положеннях банку, є ефективними, а їхнє функціонування спирається на відповідні повноваження виконавців;

- персонал – це працівники і керівники, які власне виконують процеси або контролюють їх функціонування. Працівники і керівники мають бути кваліфікованими, компетентними і належним чином виконувати свої обов'язки;

- системи контролю – це засоби та інформаційні системи, які використовують керівники банку для оцінки результатів діяльності працівників, підрозділів та банку в цілому, прий-

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

няття рішень і визначення ефективності існуючих у банку процесів. Вони ґрунтуються на принципі зворотного зв'язку і мають бути своєчасними, точними та інформативними. Вони дозволяють оцінити результати діяльності банку і допомагають приймати рішення [11].

Зауважимо, що ефективне управління фінансами повинно мати свої специфічні цілі, до основних з яких належать:

- мінімізація фінансових втрат;
- оптимізація використання обмежених ресурсів банку;
- обмеження кількості та масштабів необґрунтованих високоризикованих активних операцій;
- отримання запланованого доходу від проведення активних операцій;
- підвищення фінансової стійкості банку і забезпечення його розвитку.

Досить часто управління фінансами розглядається лише як деяка необхідність, що тягне за собою лише додаткові витрати. Але в дійсності управління фінансами не можна розглядати окремо від діяльності банку, оскільки воно, по суті, є нерозривною складовою цієї діяльності. Управління фінансами виправдане, якщо воно допомагає банку досягати його цілей. І хоча для ефективного управління фінансами потрібні додаткові витрати, проте вони компенсуються додатковим прибутком, який може бути отриманий при якісному керівництві.

Відмітимо, що реалізація поставлених цілей і завдань управління фінансами потребує від керівництва банку вибору тих головних принципів управління фінансами, які будуть враховуватись при розробці системи управління фінансами у банку. Принципи управління фінансами мають формуватися в спеціальному внутрішньому документі банку, яким може бути «Положення про систему управління фінансами у банку». Формулювання принципів управління фінансами показує те, що банком продумані довгострокові цілі управління банком, який таким чином декларує свою впевненість, демонструє, що він розуміє існування потенційної небезпеки та приймає необхідні попередні заходи.

Принципи управління фінансами являють собою корпоративний погляд на управління банком загалом. Це є дуже суттєво при перспективному довгостроковому плануванні, оскільки дозволяє включити управління фінансами як невід'ємну частину у загальну систему управління банком.

У літературі відсутні єдині підходи до змісту та кількості принципів організації управління фінансами банку. Так, велика кількість запропонованих Ю. Масленчиковим специфічних принципів управління фінансами банку [2, с. 104] є скоріше правилами, рекомендаціями до дій банківських менеджерів, які приймаються після розроблення фінансової політики.

Виходячи з того що принцип – це «основне теоретичне знання, що не є доведеним і не вимагає доведення» [10, с. 360], він, на наш погляд, є елементом методології управління фінансами банку. Звідси сутність та зміст принципів, які запропонували вітчизняні вчені І. Сало та О. Криклій, більше відповідають теоретичному тлумаченню дефініції

«принцип». Основними принципами управління фінансами банку зазначені вчені називають:

- комплексний характер управління з урахування специфіки функціонування конкретного банку і стану розвитку кредитної системи;
- раціональне ранжування прикладних управлінських завдань з урахуванням стратегічних і поточних цілей діяльності банку;
- чітке визначення і формалізоване закріплення функціональних обов'язків, прав і відповідальності всіх учасників процесу управління фінансами;
- виконання нормативних вимог до діяльності банків з боку держави і недопущення застосування до банку фінансових та адміністративних штрафів;
- забезпечення необхідного зв'язку з іншими напрямками банківського менеджменту [12, с. 10].

Зазначені вище принципи є, перш за все, ідеологією існування будь-якої фінансової організації, адже їх має пам'ятати кожен керівник банку, який відповідає за його фінансову стійкість і платоспроможність.

З урахуванням того що в умовах глобалізації фінансових ринків кількість суперечливих чинників зовнішнього середовища, які впливають на діяльність банківських установ, збільшується, вважаємо, що систему управління фінансами банку потрібно доповнити трьома головними принципами, дотримання яких є вкрай необхідним для успішної діяльності банку:

1) принцип участі працівників банку, який полягає в обов'язковому залученні в процес управління фінансами керівників та спеціалістів відповідних департаментів, управлінь та підрозділів;

2) принцип безперервності, який полягає в тому, що управління фінансами здійснюється поетапно і не повинно перериватися, тому що постійно змінюються фінансовий стан банку та фінансовий стан його клієнтів і контрагентів, відбуваються цінові зміни на фінансових та товарних ринках;

3) принцип обережності, який обумовлений тією обставиною, що оцінка фінансів банку проводиться в умовах невизначеності та динамічності фінансових ринків, а також прийняттям при оцінці певних допущень, пов'язаних з імовірнісним характером зміни кон'юнктури ринків.

Слід також зазначити, що банк має готувати щорічний звіт з управління фінансами. В такому звіті має бути перелік усіх випадків діяльності, які призвели до збитку за останній звітний період; статистика випадків за минулі роки, прогноз недоотримання доходу та можливих збитків на наступні роки; інформація про основні принципи управління фінансами у банку та про те, як реалізовані ці принципи.

Враховуючи те, що внутрішнє та зовнішнє середовище банку постійно змінюється, то при перегляді програми управління фінансами, перелік принципів управління фінансами та їх зміст також повинні постійно переглядатися.

Слід відмітити, що управління фінансами банку проявляється також і в певних функціях, склад яких залишається

ся предметом наукових дискусій: більшість вчених виділяє низку таких взаємопов'язаних функцій управління фінансами банку, як фінансове планування, фінансовий аналіз, регулювання, фінансовий контроль. Детальне дослідження наукової літератури [1–3; 12] показало, що серед усіх функцій управління фінансами банку доцільно виділити такі:

1) координаційна функція, яка потребує зведення всіх банківських фінансів в єдину систему. Збільшення кількості операцій у банку має супроводжуватися адекватною зміною витрат на їх управління. Якщо майбутні доходи від нових операцій банку й витрати не скоординовані в рамках однієї моделі, то управління фінансами не може бути ефективним;

2) стимулююча функція полягає в тому, що результати управління фінансами слугують підґрунтям для прийняття управлінського рішення щодо преміювання працівників банку;

3) інформаційна функція полягає в тому, що інформацію стосовно банківських фінансів, яка надається керівництву банку, використовують для прийняття управлінських рішень. Це дозволяє ефективно впроваджувати нові проекти, які сприяють зміцненню конкурентної позиції банку на ринку або отриманню найбільшого прибутку;

4) організаційна функція, яка тісно пов'язана з інформаційною. Саме на основі своєчасної та об'єктивної інформації стосовно управління фінансами, банк вирішує питання щодо активізації своєї діяльності на окремих сегментах ринку, розширення регіональної сфери продажу найбільш доходних банківських продуктів тощо.

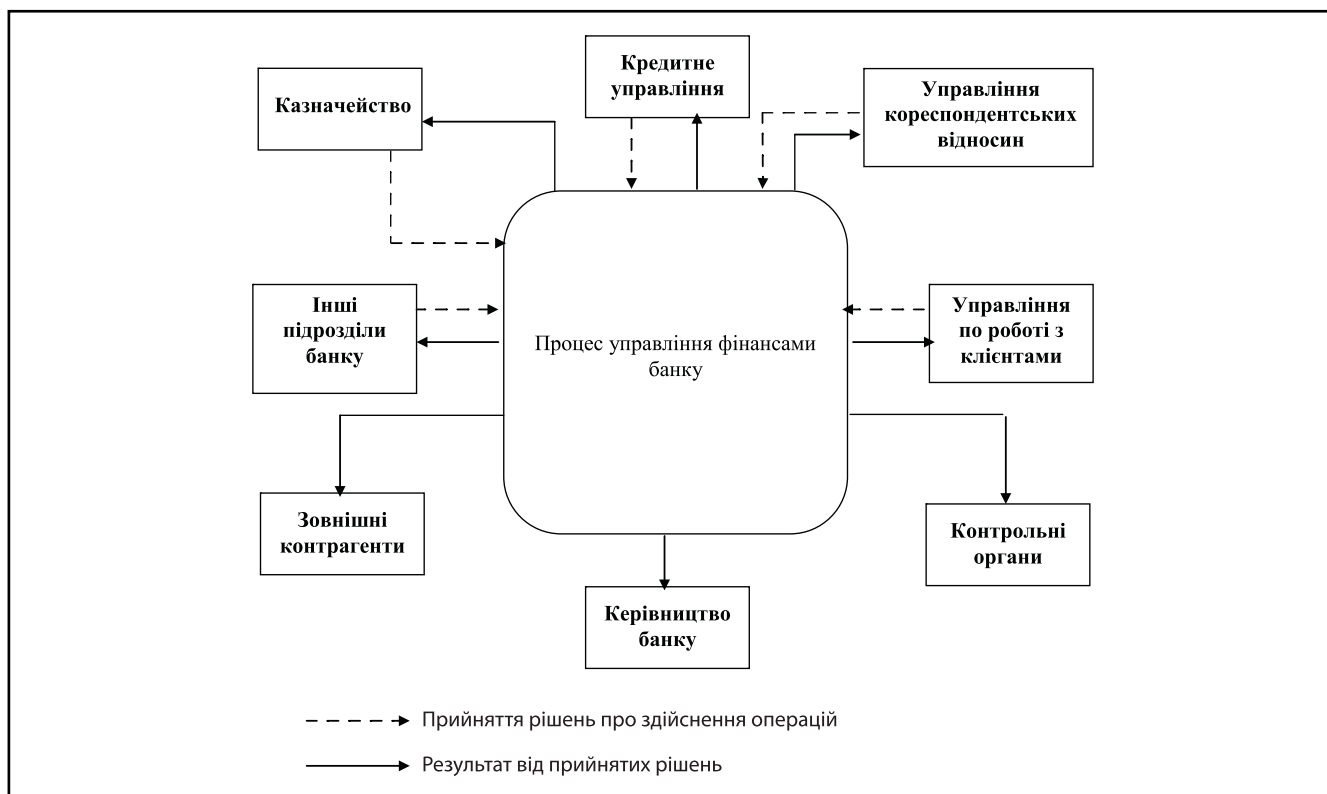
Таким чином, функції управління фінансами банку треба розглядати як комплекс взаємопов'язаних організаційних

дій суб'єкта управління, які скеровані на конкретний напрям фінансової діяльності об'єкта управління та в своїй сукупності забезпечують досягнення цілей визначених банком у конкретному часі свого функціонування.

Отже, вищевикладене дає підстави зробити висновок, що система управління фінансами банку повинна бути побудована на цілях, функціях та принципах управління, які потрібно своєчасно узгоджувати з низкою інших економічних критеріїв ефективного функціонування банківської установи. Разом із тим управління фінансами має розглядатись одночасно і як наука, і як мистецтво. На всіх стадіях розробки процесу управління фінансами банку необхідно враховувати вплив людського чинника, творчість, необхідність працювати в умовах жорстких обмежень як у часі, так і в ресурсах.

Таким чином, система управління фінансами банку – це комплекс заходів, спрямований на визначення мети та стратегії управління фінансами банку, а також виявлення, оцінювання і порівняння отриманих результатів із запланованими.

Проведені дослідження та вивчення практичного досвіду роботи українських банків дають підстави стверджувати, що запровадження сучасних стратегій та технологій управління фінансами в практику роботи вітчизняних банківських установ має розпочинатися з розроблення концептуальних засад та практичного інструментарію досліджень, які є однаковими для всіх банків. Надалі кожен банк, спираючись на ці загальні методологічні положення, реалізуватиме їх в управлінському процесі з урахуванням специфіки своєї діяльності і втілюватиме в конкретні програмні продукти, практичні рекомендації, методики, спрямовані на прийняття обґрунто-



Функціонування системи управління фінансами в банку

ваних управлінських рішень. Слід відзначити, що сучасний рівень розвитку інформаційних технологій сприятиме ефективному розв'язанню цих завдань, адже представлені в системі Інтернету спеціалізовані пакети прикладних програм та програмні модулі забезпечують можливість прийняття рішень за умов невизначеності.

Отже, дослідження та практичний досвід свідчать, що сьогодні наразі потреба у створенні цілісної системи управління фінансами банку, що спирається на методологічні засади фінансового менеджменту, виходячи із характеристики сутності ринкових засад господарювання, враховуючи національні особливості економіки і банківської системи та позитивний зарубіжний досвід.

Таким чином, успішність діяльності банківської установи суттєво залежить від ефективності системи управління фінансами (див. рис.). У процесі формування такої системи слід поєднати контроль за рівнем грошових потоків із аналізом фінансових результатів діяльності банку, використовуючи адекватний аналітичний інструментарій.

Висновки

Підсумовуючи вище сказане, можемо констатувати, що сьогодні проблема управління фінансами банку залишається однією з найактуальніших. Для потреб практики необхідні чітко сформульовані рекомендації, що являють собою результат наукового дослідження.

По-перше, необхідно запозичувати позитивний зарубіжний досвід, адаптуючи його до вітчизняних умов, можливостей, традицій, зовнішнього середовища.

По-друге, слід творчо розробляти нові методи та прийоми управління фінансами банку, оскільки унікальні умови реформування економіки в постсоціалістичних країнах потребують постійного пошуку адекватних методичних рішень.

Водночас наука може ще не знати відповіді на деякі питання, а банкіру необхідно вирішувати їх на практиці. Тому

побудова комплексної та ефективної системи управління фінансами в банку є однією з основних складових створення надійних та ефективних систем управління банком.

Список використаних джерел

1. Примостка Л.О. Фінансовий менеджмент у банку: [Підручник. – 2-ге вид., доп. і перероб.] / Л.О. Примостка. – К.: КНЕУ, 2004. – 468 с.
2. Масленченков Ю.С. Финансовый менеджмент банка: [учеб. пособие для вузов] / Ю.С. Масленченков. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2003. – 399 с.
3. Кириченко О.А. Банківський менеджмент: [підручник] / О.А. Кириченко, В.І. Міщенко. – К.: Вид-во «Знання», 2005. – 831 с.
4. Погостинская Н.Н. Системный анализ финансовой отчетности / Н.Н. Погостинская, Ю.А. Погостинский. – СПб.: Издательство Михайлова В.А., 1999. – 96 с.
5. Шарапов О.Д. Системный анализ: [Навч. посібник.] / О.Д. Шарапов, Л.Л. Терехов, С.П. Сиднев. – К.: Вища шк., 1993. – 303 с.
6. Юдин Э.Г. Системный подход и принцип деятельности / Э.Г. Юдин. – М.: Наука, 1978. – 391 с.
7. Примостка Л. Економічні ризики в діяльності банків / Л. Примостка // Банківська справа. – 2004. – № 3. – С. 16–23.
8. Бланк И.А. Финансовый менеджмент: [Учеб. курс.] / И.А. Бланк. – К.: Ника-центр Эльга, 2004. – 656 с.
9. Вітлінський В.В. Економічний ризик та методи його вимірювання: [Підручник] / В.В. Вітлінський, С.І. Наконечний, О.Д. Шарапов. – К.: КНЕУ, 2000. – 354 с.
10. Фінансово-кредитний енциклопедичний словник / [за заг. ред. А.Г. Грязновой]. – М.: Фінанси і статистика, 2002. – 1168 с.
11. Методичні вказівки з інспектування банків «Система оцінки ризиків», затверджені постановою Правління НБУ №104 від 15.03.2004. – (Національний банк України).
12. Сало І.В. Фінансовий менеджмент банку: [навч. посіб.] / І.В. Сало, О.А. Криклій. – Суми: ВТД «Університетська книга», 2007. – 314 с.

УДК 388.46

Б.В. ДІДКОВСЬКА,
к.е.н., доцент, Національна академія керівних кадрів культури і мистецтв

Використання психологічного таргетингу в рекламі ВНЗ

У статті аргументується необхідність застосування методики психологічного таргетингу в розробці і реалізації рекламної кампанії вищих навчальних закладів, а також пропонуються образи ідеального ВНЗ для різних соціологій.

Ключові слова: рекламна кампанія ВНЗ, маркетинг освіти, сучасні рекламні технології, психологічний таргетинг.

В статье аргументируется необходимость использования психологического таргетинга в разработке и ре-

ализации рекламной кампании высших учебных заведений, а также предлагаются образы идеального вуза для разных социологий.

Ключевые слова: рекламная кампания вуза, маркетинг образования, современные рекламные технологии, психологический таргетинг.

The article discusses the need for the use of psychological targeting the development and implementation of ad-

vertising campaigns of higher education institutions, as well as images of the ideal of the university are offered for different sotsioroley.

Keywords: *advertising campaign of the university, marketing education, advanced advertising techniques, psychological target.*

Постановка проблеми. За останнє десятиліття кількість ВНЗ в Україні суттєво збільшилася, внаслідок чого конкуренція між вищими навчальними закладами у боротьбі за абітурієнта загострюється з кожним роком. Враховуючи той факт, що до 2015 року ВНЗ України відчуватимуть нестачу абітурієнтів у зв'язку з низьким рівнем народжуваності у 90-х роках, перед керівництвом вищих навчальних закладів щороку постає проблема розробки ефективної рекламної кампанії. Оскільки сучасна молодь 15–17 років на момент закінчення школи не завжди чітко усвідомлює як свої бажання та схильності, так і майбутні функціональні обов'язки за обраною професією, завданням рекламної кампанії є не тільки ознайомлення батьків та абітурієнтів з переліком спеціальностей, за якими здійснює підготовку ВНЗ, та доведення високого рівня якості освіти, що надає даний заклад, а й залучення саме тих абітурієнтів, які мають найбільші здібності до пропонованих навчальним закладом спеціальностей. Таким чином, застосування методів психологічного таргетингу при розробці концепції та підготовці рекламної кампанії дозволить не тільки підвищити ефективність реклами ВНЗ, а й зацікавити саме тих випускників шкіл, які за психологічними особливостями найбільше відповідають профілю ВНЗ.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Питання маркетингу освіти висвітлюються в роботах Т. Оболенської [1], а дослідженням проблем реклами та PR навчальних закладів певною мірою займалися В. Королько, Г. Почепцов, Т. Примак, О. Ромат, Є. Клусова, О. Ледкова [6, 7] та інші вітчизняні і іноземні вчені. Розробкою теорії психологічного таргетингу займалися О. Шуригіна та С. Філіпов. Усі дослідники у своїх роботах підкреслюють необхідність застосування сучасних підходів до організації рекламної кампанії ВНЗ, водночас досі не запропоновано методик застосування психологічного таргетингу при розробці концепції рекламної кампанії вищих навчальних закладів.

Метою статті є обґрунтування необхідності застосування методів психологічного таргетингу при підготовці рекламної кампанії вищих навчальних закладів.

Виклад основного матеріалу. Стрімкий розвиток ринку освітніх послуг в Україні супроводжується помітним зростанням рекламно-інформаційної активності навчальних закладів. Рекламування своїх послуг здійснюють, як державні так і недержавні, давно існуючі і новостворені заклади, для чого використовуються: засоби масової інформації, зовнішня реклама, реклама на транспорті, виставкова діяльність, дні відкритих дверей, зустрічі та асоціації випускників, наукові конференції, симпозиуми тощо.

Широко відомо, що реклама – єдиний елемент маркетингової системи орієнтований на потреби споживача, проте фахівці з маркетингу та реклами стверджують, що сучасна реклама здебільшого являється монологом рекламодавця, який не завжди враховує психологічні особливості реципієнта (для ВНЗ – абітурієнта та його батьків). Враховуючи вищезазначене, в сучасній рекламі все більшої актуальності набуває пошук нових форм спілкування зі споживачем, при цьому головною ознакою більшості новітніх методик є поступова заміна монологічного впливу на діалогічний – такий, що включає елементи спілкування зі споживачем, або навіть діалог з ним. Побудова реклами на діалог потребує системного підходу до вивчення психології споживача, типологізації контактної аудиторії, вивчення їх стилю життя і особливостей формування рішень при виборі товару або послуги, що призвело до виникнення теорії психологічного таргетингу.

Психологічний таргетинг – це перспективна технологія, що дозволяє розділити аудиторію споживачів на принципово різні за своїми психологічними характеристиками сегменти, сформулювати для кожного сегменту свої рекламні повідомлення і спланувати рекламну кампанію з урахуванням особливостей кожного з цих сегментів. Прототипами теорії психологічного таргетингу були різні типології людської особистості, запропоновані свого часу як психологією, так і соціологією. Найвідомішими серед них є типологія Майєрс–Брігс, особистісні шкали Г. Айзенка, Р. Кетела, К. Леонарда, Д. Ротера та концепція 16 типів, запропонована К. Юнгом. Основними недоліками вищезазначених теорій з погляду використання в рекламній практиці є велика кількість виділених архетипів, що ускладнює розробку рекламної концепції і збільшує витрати на рекламу. Типологія особистості дозволяє маркетологу зорієнтуватися в потужних інформаційних потоках та визначити конкретні цілі рекламної кампанії.

У роботі О. Шуригіної та С. Філіпова запропоновано при розробці рекламних звернень здійснювати психологічний таргетинг на основі чотирьох соціороль, умовно названих «Господар», «Воїн», «Подарунок» та «Муза». У табл. 1 наведено основні характеристики запропонованих соціороль.

Розглядаючи соціороль «Господар», слід зазначити, що під господарством розуміється не тільки власне житло, а й колектив, компанія, напрямок мистецтва тощо. Для «Господара» важливо якомога ефективніше управляти власним господарством, збільшуючи при цьому прибутки, кількість проектів та розширюючи сферу діяльності. Також широко розуміється «Воїном» поняття «Територія» – воно може включати в себе родину, сферу бізнесу, політичну партію тощо. Досить цікавою з погляду реклами є соціороль «Подарунка» – саме представники цього типу виступають рушіями попиту і пропозиції нових товарів і послуг, отже є найбільш чутливими до більшості видів реклами. Представники «Муз» – творчі особистості, які ефективно розвивають і просувають свої і чужі ідеї та потребують такої професії, яка б дозволяла весь час саморозвиватися та самоудосконалюватися.

Таблиця 1. Основні характеристики соціоролей, закладених у методику психологічного таргетингу

Соціороль	Основне соціальне завдання	Типова поведінка	Пріоритетні потреби
Господар	Створювати «господарство», підтримувати у ньому лад та максимально розвивати, використовуючи усі наявні ресурси	Облаштування «господарства», співпраця з оточуючими	Добробут, стабільність, повага та спілкування з представниками відповідного соціального прошарку, репутація
Воїн	Завоювання «території», запровадження на ній власних законів та переконань, захист підлеглих від зовнішніх загроз	Освоєння нових «територій», конкуренція з оточуючими	Влада, вплив, повага, компетентність, можливість залишити слід в історії
Подарунок	Зробити себе центром уваги, довести світу свою унікальність	Використання задля власної вигоди усіх існуючих можливостей, пристосування до оточуючих	Спілкування, імідж, вітальні задоволення, комфорт, вплив
Муза	Пошук нових можливостей, ідей та напрямків розвитку та «міфологізація» оточуючої дійсності.	Дослідження світу, заохочення та підвищення ентузіазму оточуючих	Новизна, пізнання, самовираження, можливість залишити слід в історії, компетентність

Відповідно до психологічних особливостей кожної соціоролі змінюється й їхнє ставлення до освіти, вимоги до майбутнього ВНЗ та обраної спеціальності, що має знайти відображення у рекламній кампанії навчального закладу. Розглянемо детальніше, до якої реклами освітніх послуг найбільш чутливі представники кожної соціоролі.

Для «Господаря» витрати на якісну освіту являються одними з найпріоритетніших: представники даного типу цінують добру освіту і вважають її неодмінною запорукою життєвих успіхів. Проте, на жаль, «Господарі», обираючи ВНЗ, не звертають увагу на традиційні форми реклами, а орієнтуються на рекомендації знайомих та значимих для них відомих осіб. Як правило, «Господарі» обирають ВНЗ із перевіреною роками репутацією, отже, задля залучення до лав студентів «Господарів» навчальний заклад має систематично працювати над створенням свого іміджу.

На думку такого психотипу, як «Воїн», отримання освіти має конкретну ціль, а саме – оволодіння практичними навичками певної професії. Для себе і своїх дітей «Воїн» обирає ВНЗ, який готує фахівців за перспективними напрямками, і приділяє велике значення можливості проходити практику або стажуватися в солідних компаніях. Також представники даного типу приділяють велике значення спорту, отже в рекламних повідомленнях розрахованих на «Воїна» має бути згадано про спортивні майданчики та секції для студентів, а в рекламному ролику студенти навчального закладу мають бути зображені успішними спортсменами. Крім того, «Воїни» мають спортивний характер, тобто завжди готові позмагатися, тож їх може привабити обіцянка якогось бонусу (гарантованого працевлаштування, участі у нових проєктах і т.д.) найкращим студентам.

Якісна освіта не відноситься до основних пріоритетів «Подарунка», але тип споживацької поведінки «Подарунка» являється наслідувальним: даний тип орієнтується на відомих осіб та на успішніших представників суспільства, отже отримуватиме освіту заради престижу і обере ВНЗ не за професорсько-викладацьким складом або базами практики, а за кількістю «зірок», які отримали в ньому диплом. У переважній більшості випадків саме престижний диплом, а не глибокі

знання є основною метою «Подарунка», проте, оскільки значна частина абітурієнтів все ж таки «Подарунки», навчальні заклади не можуть собі дозволити ігнорувати даний тип абітурієнта. Якщо профіль ВНЗ відповідає психологічним особливостям і життєвим цінностям «Подарунка» і навчальний заклад зацікавлений у подібних студентах, у рекламній кампанії має бути зроблений акцент на «зіркових» випускниках ВНЗ.

«Муза» – соціороль найбільш націлена на отримання знань, отже, якщо ВНЗ має ліцензію на другу вищу освіту чи на базі науково-практичних лабораторій кафедр здійснює набір на певні курси або проводить семінари і майстер-класи, серед слухачів буде найбільша кількість «Муз». Рекламне повідомлення, націлене на «Муз», має розповідати абітурієнтові, наскільки цікаво буде йому вчитися, а також висвітлювати перелік найцікавіших дисциплін. Крім того, «Муз» обов'язково зацікавлять додаткові гуртки і секції для студентів: наявність команди КВК, гуртка сучасних танців, хору тощо. Оскільки «Муза» має схильність до подорожей, обов'язково слід наголосити на міжнародній діяльності ВНЗ: можливості брати участь у міжнародних наукових конференціях та міжнародному студентському обміні.

Розглянемо детальніше, як теорія психологічного таргетингу може бути використана при розробці рекламних матеріалів ВНЗ. Оскільки не викликає сумніву, що представники тієї чи іншої спеціальності мають спільні психологічні та поведінкові характеристики, можна зробити висновок, що серед абітурієнтів конкретного навчального закладу переважну частку становлять представники однієї чи двох соціоролей. Таким чином, створюючи рекламні матеріали, представники ВНЗ мають адресувати їх зазначеним психотипам (табл. 2).

У цілому психологічний таргетинг у рекламі ВНЗ можна використовувати в таких напрямках:

- 1) для створення і підтримання іміджу ВНЗ;
- 2) для розробки концепції рекламної кампанії;
- 3) для адаптації реклами до особливостей соціоролей, що переважають у структурі абітурієнтів;
- 4) в особистому спілкуванні з абітурієнтами та батьками;
- 5) для розробки і наповнення сайту ВНЗ, факультету, кафедри.

Таблиця 2. Відповідність навчальних закладів соціоролям абітурієнтів

Профіль ВНЗ	Більшість абітурієнтів
Економічний	Господарі, Воїни
Технічний або пов'язаний з точними науками	Воїни, Музи
Природничий	Музи, Господарі
Творчий	Подарунки, Музи

Таблиця 3. Образ ідеального ВНЗ для різних соціоролей

Соціороль	Образ ВНЗ
Господар	ВНЗ з давньою історією і традиціями, визнаний владою, такий, що традиційно асоціюється громадськістю з якісною освітою
Воїн	Лідер на ринку освітніх послуг, чітка і зрозуміла стратегія, динамічний розвиток в останні роки, завоювання нових сегментів на освітньому ринку
Муза	Прогресивні підходи до освіти, захоплюючі історія становлення ВНЗ та біографії його керівників, надзвичайні перспективи розвитку закладу разом із новаторськими системами викладання
Подарунок	Найпопулярніший, найпрестижніший, постачальник цікавих подій і новин, найчастіше згадується у ЗМІ незалежно від інформаційного приводу

Слід зазначити, що згідно з вітчизняними традиціями і менталітетом остаточне рішення при виборі навчального закладу досі залишається за батьками абітурієнтів, що ускладнює використання психологічного таргетингу в рекламі ВНЗ. Наприклад, батько–Господар обиратиме творчий ВНЗ для сина–Подарунка, спираючись водночас і на творчі здібності сина, і на свою «господарську» систему цінностей, що досить важко врахувати при створенні рекламних повідомлень. З огляду на останнє доцільно орієнтуватися в рекламі саме на соціоролей, що переважає серед абітурієнтів, без урахування соціоролей батьків.

Створюючи рекламу ВНЗ з урахуванням соціоролей, необхідно у рекламі, спрямованій на «Господаря», пояснювати вигоду даної пропозиції: наприклад, надавати статистику заробітної плати в середньому по галузі, в якій у майбутньому зможе працювати сьогоднішній абітурієнт, розкривати співвідношення «ціна–якість» у випадку навчання на платній основі і т.д.

У рекламі, розрахованій на «Воїнів», слід надавати конкретні факти і аргументи, що можуть порівнюватися з аналогічними показниками і характеристиками іншого навчального закладу: наприклад: відсоток працевлаштування одразу після закінчення навчального закладу, потреба ринку праці у фахівцях а спеціальністю, за якою здійснюється набір тощо.

Основний принцип ефективності реклами, адресованої «Музам», – знайти надзвичайне в буденному, тобто поетизувати процес навчання і спілкування у студентській спільноті. «Музам» потрібна казка про ідеальне студентське життя, створена за класичними вимогами сценарної майстерності.

Ідеальна реклама для «Подарунка» має викликати миттєве бажання вступити до даного ВНЗ. Така реклама має ґрунтуватися на створенні образу типового студента навчального закладу: модного, успішного, на якого із захопленням дивляться оточуючі. При цьому конкретні дані щодо дисциплін, що викладатимуться, професорсько–викладацького складу або системи знижок на навчання «Подарунками» не сприймаються, здаються нудними і викликають підсвідоме роздратування.

Підсумовуючи усе вищезгадане, можна створити узагальнюючий образ ідеального ВНЗ для кожної соціоролі (табл. 3). При цьому особам, що розробляють рекламну кампанію або займаються піаром ВНЗ, необхідно чітко розуміти, на яку цільову аудиторію планується справити найбільше враження і в абітурієнтах якого типу найбільше зацікавлений навчальний заклад.

Безперечно, ВНЗ може суміщати цікаві для нього соціоміджі, враховуючи той факт, що у кожному навчальному закладі серед студентів є представники всіх соціоролей, але головне – розуміти і дотримуватися генеральної лінії розвитку іміджу ВНЗ задля ідентифікації закладу серед великої кількості ВНЗ аналогічного профілю.

Висновки

Застосування технології психологічного таргетингу у рекламі вищого навчального закладу дозволить повніше врахувати потреби батьків та абітурієнтів, визначитися з іміджем ВНЗ на ринку освітніх послуг та конкретизувати завдання рекламної кампанії. Задля того щоб вищезгадана технологія допомогла навчальному закладу перейти від «монологічної» до «діалогової» реклами, потрібно усвідомлення керівництвом ВНЗ потреби у професійно організованій рекламній кампанії та необхідності використання прогресивних методів реклами з метою зацікавлення більшої кількості абітурієнтів. Оскільки на сьогодні у переважній більшості ВНЗ організацією рекламної кампанії займаються адміністратори різних рівнів, напрямом для подальших досліджень ефективності застосування психологічного таргетингу у рекламі ВНЗ є розробка рекомендацій стосовно адаптації рекламних кампаній ВНЗ різних профілів під особливості соціоролей, які переважають серед абітурієнтів закладу.

Список використаних джерел

1. Оболенська Т.Е. Наукові засади формування конкурентного ринку освітніх послуг для функціонування ринку праці / Т.Е. Оболенська // Теорія і практика маркетингу в Україні: [монографія] / А.Ф. Павленко, А.В. Войчак, В.Я. Кардаш, В.П. Пилипчук та ін.; за

наук. ред. д.е.н., проф., акад. АПН України А.Ф. Павленка. – К.: КНЕУ, 2005. – С. 13–57.

2. Королько В.Г. Основы публичных отношений. – М.: Рефл-Бук; К.: Ваклер, 2000. – №34. – С. 24.

3. Почепцов Г.Г. Теория коммуникации / Г.Г. Почепцов. – М.: Руфл-бук; К.: Ваклер. – 2001. – 656 с.

4. Клузова Е.А. Особенности продвижения образовательных услуг // Надежды: сборник научных статей студентов / Науч.

ред. З.Х. Саралиева. – Вып. 3. – Н. Новгород: НИСОЦ, 2005. – С. 47–50.

5. Шуригина О., Филипов С. Психологический таргетинг / О. Шуригина, С. Филипов. – М.: Эксмо, 2010. – 256 с.

6. Бове К.Л., Аренс У.Ф. Современная реклама / Кортленд Л. Бове, Уильям Ф. Аренс. – М.: Довгань, 2005. – 205 с.

7. Чумиков А.Н., Бочаров М.П. Маркетинг в вузах / А.Н. Чумиков, М.П. Бочаров. – М.: Инфра-М., Дело. – 2008. – 496 с.

Г.С. ЧЕРНІКОВА,

к.е.н., Харківський державний університет харчування та торгівлі

Методика оцінювання ефективності торговельних центрів

У статті розкрито системну сутність торговельного центру; встановлено природу ефективності центру як організаційно-економічної системи; розроблено методику та проведено оцінювання ефективності торговельних центрів.

Ключові слова: торговельний центр, система, синергетичний ефект, організаційно-економічна ефективність.

В статье раскрыта системная суть торгового центра; установлена природа эффективности центра как организационно-экономической системы; разработана методика и проведено оценивание эффективности торговых центров.

Ключевые слова: торговый центр, система, синергетический эффект, организационно-экономическая эффективность.

The article discovers systemic essence of shopping centre; the nature of efficiency of the centre as a business system is specified; elaborated methodology and evaluation of efficiency for shopping centres are traced.

Keywords: shopping centre, system, synergetic effect, business efficiency.

Постановка проблеми. Ефективність як одне із загальних і головних понять в економіці, на думку деяких авторів, формується під впливом широкого спектру факторів та відносин у суспільстві. Як характеристика діяльності ефективності визначається співвідношенням результату діяльності до її потреб, цілей чи витрат, вона являє собою категорію, що виражає причинно-наслідкові зв'язки, які виникають у процесі функціонування соціально-економічних систем.

Зміст ефективності окремого виду економічної діяльності багато в чому визначається дією економічної моделі і залежить від специфіки галузі національної економіки та конкретних напрямів дослідження в цій галузі.

Стан економіки країни, суспільний устрій, що склався, динаміка форм власності та інші чинники зовнішнього середо-

вища багато в чому визначають вимоги до діяльності підприємств різних галузей економіки в конкретний момент господарювання і впливають на вибір критеріїв оцінювання ефективності. Саме тому виникає потреба у визначенні критеріїв ефективності відповідно до індивідуальних потреб, цілей та особливостей функціонування конкретного об'єкта дослідження [1].

Торговельний центр як сучасна форма організації роздрібно-торговельної мережі вимагає особливої уваги при визначенні критерію та виборі показників оцінювання ефективності, що обумовлено наявністю принципових відмінностей його організації, функціонування та розвитку порівняно з торговельними об'єктами інших типів.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми показав, що єдиної думки з приводу визначення критерію та показників оцінювання ефективності торговельних центрів на даний момент не існує, а застосування традиційних методів та підходів не є ефективним та не розкриває специфіки функціонування даних об'єктів роздрібно-торгівлі.

Мета статті. Зважаючи на високу актуальність даного питання в умовах стрімкого поширення і зростаючої популярності торговельних центрів та низький рівень його розробленості у вітчизняній економічній науці завданнями даної статті є встановлення природи ефективності торговельних центрів, розроблення методики та проведення оцінювання ефективності досліджуваних торговельних об'єктів.

Виклад основного матеріалу. Торговельний центр – це сучасна форма організації роздрібно-торгівлі, представлена групою об'єктів різного функціонального призначення, підібраних згідно з концепцією і розташованих на території спеціально спроектованої, побудованої й експлуатованої будівлі (комплексу будівель), що пропонує широкий асортимент товарів і послуг, відповідно до потреб зони обслуговування, знаходиться в професійному управлінні як єдине ціле.

Виходячи з визначення сучасний торговельний центр доцільно розглядати як відкриту соціально-економічну систе-

му, яка складається з концептуально підібраних різнопрофільних об'єктів, скерованих на досягнення єдиної мети, що у процесі взаємодії набувають інтегративних властивостей. Характерними ознаками, що визначають системну сутність торговельного центру, є:

- наявність концепції, що відображає місію, цілі та цінності;
- наявність множини елементів, які в межах центру спроможні виконувати функції підпорядковані загальній меті;
- стійкі і цілеспрямовані взаємозв'язки й відносини між структурними елементами торговельного центру та зовнішнім середовищем;
- цілісний характер як результат об'єднання і взаємодії структурних елементів, різномірних, але в системі сумісних;
- структура, що організаційно закріплює форму зв'язків, забезпечує стійкість та надає торговельному центру стабільності;
- численні процеси, кожен з яких пов'язаний із певними змінами;
- інтегративність якостей – наявність у торговельного центру властивостей, що не характерні окремим елементам (операторам);
- еволюційний розвиток;
- синергізм.

У роздрібній торгівлі ефективність не замикається лише на прибутках, хоча їхнє отримання є основною метою. Ефективність може виражатися також у збільшенні обсягів продажу, прискоренні обігу товарів, освоєнні нових сегментів ринку, досягненні соціального ефекту. Проте основний ефект організаційної системи виявляється у набутті нею нових властивостей, збільшенні можливостей, прирості потенціалу, отриманих у результаті організації [2, с. 119]. Тобто синергетичний ефект – мета та результат організаційно-економічного розвитку – основний індикатор ефективності торговельного центру.

Спираючись на організаційну сутність та комерційне призначення торговельних центрів, що являють собою систему взаємодіючих торговельних та сервісних об'єктів, доцільним вважаємо дослідження організаційно-економічної ефективності зазначених осередків торговельної активності, під якою в межах даного дослідження пропонуємо розуміти приріст соціально-економічного ефекту, отриманий від реалізації організаційних заходів: формування структури та складу операторів за асортиментним профілем, їх комбінації та взаємного розміщення всередині центру та ін.

Виходячи зі специфічних особливостей організації, функціонування та розвитку торговельних центрів [3, 4]; сутності категорії «ефективність» [5, 6]; теоретичних та практичних підходів до оцінювання ефективності об'єктів роздрібної торгівлі в цілому [2, 7] й торговельних центрів зокрема [8], пропонуємо як критерій організаційно-економічної ефективності функціонування розглядати максимізацію результату творчої взаємодії структурних елементів торговельного центру. Показником, що повністю відповідає визначеному

критерію, є коефіцієнт синергетичної складової товарообігу, який виражається у прирості товарообігу операторів центру.

Функціональне призначення торговельного центру, засноване на індивідуальній матриці товарів і послуг, шляхом об'єднання, взаємодоповнення та правильного розташування орендарів, створює можливість виникнення синергетичного ефекту, що визначається як додатковий результат творчої взаємодії компонентів (операторів), де кількісна результуюча системи (торговельного центру) буде вища за суму властивостей окремих її компонентів, та характеризує збільшення загального купівельного потоку, що привертається різними торговельними операторами і використовується спільно. Інакше кажучи, виникнення синергетичного ефекту відбувається, коли кожен орендар обслуговує не лише своїх цільових відвідувачів, а й відвідувачів інших торговельних операторів, які, перебуваючи в торговельному центрі з метою здійснення запланованої покупки, часто купують товари і/або послуги інших операторів.

Визначити рівень організаційно-економічної ефективності торговельного центру можливо за відповідного аналізу товарообігу торговельних та сервісних операторів центру за допомогою «закону кумулятивного тяжіння» Р. Нельсона, який базується на твердженні, що дохід «сполучення» магазинів, розташованих поруч, збільшується прямо пропорційно взаємобміну покупцями між ними. Застосування «закону кумулятивного тяжіння» дозволяє кількісно виміряти позитивний організаційний ефект від сумісного розташування торговців шляхом дослідження їх товарообороту. Проте формула Р. Нельсона призначена для виявлення ефекту взаємодії пари торговельних об'єктів, що в умовах сучасного торговельного центру, де кількість операторів обчислюється сотнями, робить її використання недоречним та вимагає адаптації.

Вивчення теоретичних аспектів формування та прояву синергетичних ефектів торговельних центрів і практичного досвіду О.М. Гребешкової, О.В. Лисенка та С. Алексеева [9–11] з оцінювання синергетичних ефектів у різних галузях економіки дозволило розробити методичний підхід до оцінювання організаційно-економічної ефективності функціонування торговельних центрів, що базується на принципах «закону кумулятивного тяжіння» Р. Нельсона та передбачає послідовну реалізацію таких етапів:

- дослідження відвідуваності торговельних центрів та їх структурних елементів (торговельних та сервісних операторів за агрегованими групами);
- встановлення купівельних переваг та звичок споживчої аудиторії;
- розрахунок організаційно-економічної ефективності використання торговельних площ торговельних центрів за асортиментним профілем;
- виявлення проблем і нереалізованого потенціалу операторів торговельного центру;
- визначення шляхів розкриття потенціалу організаційно-економічного розвитку торговельного центру.

З метою оцінювання організаційно-економічної ефективності функціонування торговельних центрів відібрано 15 торговельних об'єктів, що відповідають таким вимогам: ідентифіковані як базові підтипи з універсальним асортиментом товарів та послуг; мають аналогічну структуру асортименту за визначеним переліком (з метою забезпечення порівнюваності результатів оцінювання); є сучасними торговельними об'єктами з якісним оздобленням та архітектурними рішеннями; стабільно функціонують протягом не менше трьох років.

За торговельними центрами вибіркової сукупності отримано дані про структуру торговельних площ та товарооборот операторів.

У межах першого етапу проведено опитування відвідувачів торговельних центрів, яке забезпечило охоплення широкого кола споживачів за соціальними, майновими та демографічними ознаками, що дозволило визначити: відвідуваність торговельних центрів та операторів за асортиментним профілем, розрахувати коефіцієнти привернення відвідувачів операторами торговельного центру, встановити купівельні переваги та звички споживчої аудиторії обстежуваних торговельних об'єктів.

Відвідування торговельного центру в будь-якому випадку обумовлено мотивом, це може бути потреба у товарі певної асортиментної групи, бажання розважитися чи отримати інформацію про асортимент, пропонований операторами. В більшості випадків відвідування торговельного центру мотивоване декількома потребами (49% – комплексні покупки), зі збільшенням масштабів центру кількість мотивів відвідування зростає, що зумовлено, з одного боку, досяжністю торговельного об'єкта, а з іншого – структурою асортименту. Так, половина споживачів торговельних центрів районного значення цілеспрямовано відвідують магазини двох асортиментних груп. Для відвідувачів окружних та регіональних центрів цей показник сягає 2,1 та 2,8 відповідно. Досить сильним мотивом відвідування торговельного центру є здійснення порівняльної покупки (44%), що є особливо характерним для сегмента модних товарів.

Вартим уваги є факт відвідування торговельного центру з метою отримання інформації про товари та послуги як способу проведення вільного часу (в середньому близько 7% респондентів), що являє собою форму реалізації комунікативної та соціальної споживчих корисностей торговельного центру. Слід зауважити, що за результатами опитування цей показник характерний для великих торговельних центрів і практично відсутній у центрах районного значення.

Частота відвідування торговельного центру демонструє зворотну залежність від масштабу та часу, необхідного на шлях до нього. Проте тривалість перебування відвідувачів у торговельному центрі знаходиться у прямій залежності від обсягу торговельних площ, що відповідає результатам досліджень побічних ефектів споживчого попиту західних науковців.

До найбільш відвідуваних торговельних та сервісних операторів слід віднести операторів продовольчого сегменту (53%), модних товарів (66%), а також об'єкти дозвілєвої інфраструктури (38%) та ресторанного господарства (36%). Високою популярністю користуються також оператори, що реалізують імпульсні товари – парфумерію та подарунки (26 та 35% відповідно). Аналіз відвідуваності операторів, що реалізують асортимент дитячих (25%) та спортивних товарів (20%), товарів для дому (26%), засвідчує високий рівень цільового попиту та залежить від структури асортименту конкретного оператора та обсягу торговельних площ, відведених під цю категорію товарів. Рівень відвідуваності операторів побутової техніки та електроніки (20%) демонструє високу залежність від бренда, цінового сегмента та структури асортименту. Незважаючи на жорстоку конкуренцію в сегменті побутової техніки та поширення електронної торгівлі, торговельні об'єкти цього профілю у структурі обстежуваних торговельних центрів відвідуються активно та цілеспрямовано.

У ході аналізу результатів опитування та структури торговельних площ торговельних центрів було виявлено залежність відвідуваності операторів окремого асортиментного профілю (особливо у сегменті розваг, модних товарів, товарів для дому, електроніки та побутової техніки) від обсягу торговельних площ, відведених під дану функцію, що можна пояснити в межах гравітаційної сили торгівлі.

Спостерігається висока популярність закладів ресторанного господарства у торговельних центрах, розташованих у центральних, ділових районах міст, у той час як відвідуваність операторів продовольчого сегмента зростає у житлових районах. Помітною є тенденція сумісного відвідування об'єктів дозвілєвої інфраструктури та закладів ресторанного господарства.

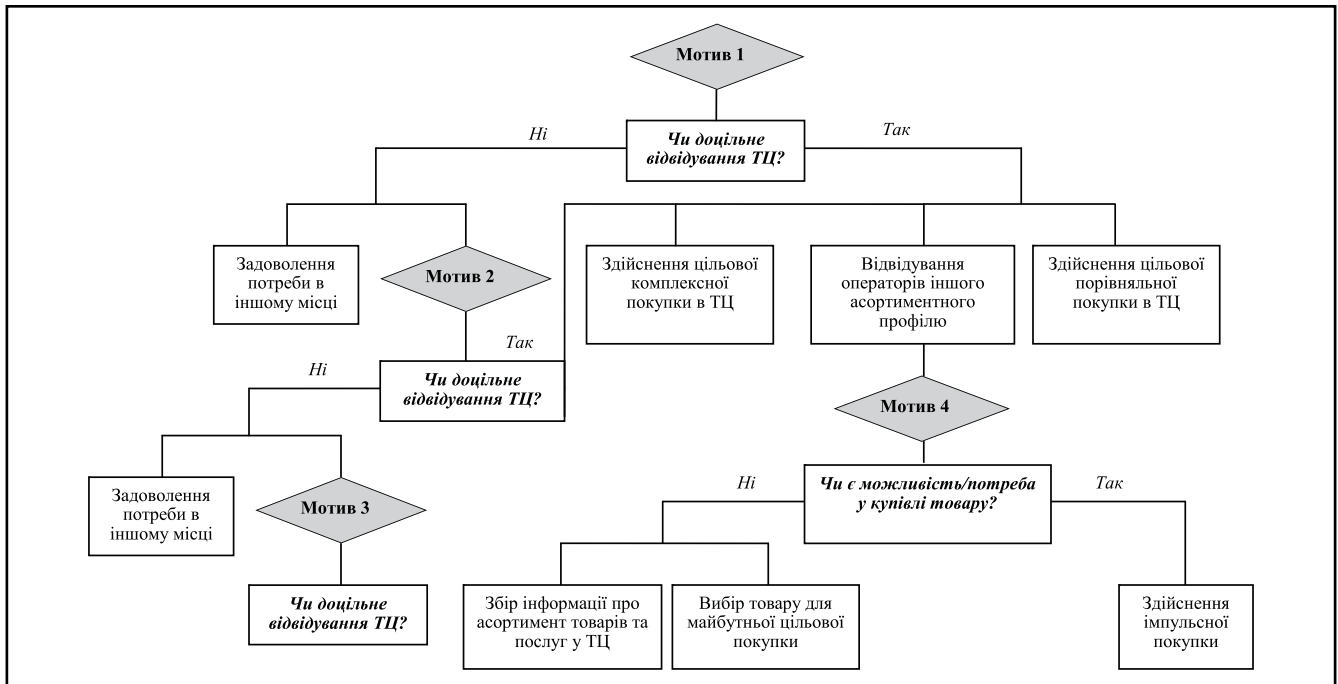
Здійснивши планові покупки, 78% респондентів відвідують інших торговельних та сервісних операторів, щонайменше однієї асортиментної групи, 41% з них купують товари та послуги імпульсно, решта – знайомиться з пропонованим асортиментом та формує мотиви для подальших відвідувань торговельного центру.

Аналіз мотивів відвідування торговельних центрів та аспектів раціональності поведінки споживачів, викладених Г. Саймоном та Дж. Сліглем у концепції обмеженої раціональності та теорії пошуку [12], дозволив спроектувати модель купівельної поведінки споживачів, що надає можливість дослідити природу синергетичної складової товарообороту операторів торговельного центру (див. рис.) та виразити коефіцієнт синергетичної складової товарообороту формулою 1.

$$k_{sc} = \sin_{sc} / V_{sc} = \sum_{i=1}^n \sin_i / V_i, \quad (1)$$

$$\sin_{sc} = \sum_{i=1}^n (V_i^{unpl} + V_i^{pl} a_i),$$

де k_{sc} коефіцієнт синергетичної складової товарообігу ТЦ;
 $\sin_{sc}$, $\sin_i$ – синергетичний товарообіг ТЦ, i – го оператора;



Модель купівельної поведінки відвідувачів торговельного центру

v_{sc} , v_i – сукупний товарообіг ТЦ, i -го оператора;
 v_i^{unpl} – товарообіг i -го оператора, від імпульсного відвідування;

v_i^{pl} – товарообіг i -го оператора, від запланованого відвідування;

a_i – частка запланованих покупок, що здійснені завдяки інформації, що отримана покупцем під час попереднього цільового відвідування інших операторів центру.

Аналіз отриманих результатів засвідчує пропорційну залежність організаційно-економічної ефективності торговельних центрів від обсягу торговельних площ досліджуваних об'єктів. Великий масштаб торгівлі забезпечує задоволення широкого кола потреб споживачів, що позитивно впливає на економічні показники функціонування операторів торговельного центру, відповідним чином відбивається на організаційно-економічній ефективності досліджуваних об'єктів та засвідчує рівень їх організаційно-економічного розвитку. Факт відповідності організаційно-економічної ефективності масштабам торговельних центрів є законним проявом принципу емерджентності – властивості системи відрізняються від суми властивостей складових у міру збільшення різниці між їх розмірами.

Проте рівень споживання синергетичного ефекту операторами торговельного центру за асортиментним профілем істотно різниться, що обумовлено структурою пропонованого асортименту товарів та послуг, переліком представлених брендів, ціновим сегментом, типом попиту, обсягом торговельних площ, місцем розташування всередині центру та ін.

Визначення організаційно-економічної ефективності використання торговельної площі за асортиментним профілем операторів торговельного центру обумовив необхідність аналізу розподілу коефіцієнта синергетичної

складової товарообігу за операторами обстежуваних торговельних центрів.

Якщо економічна ефективність використання торговельних площ теоретично є безмежною, то організаційно-економічна, як її складова, має об'єктивні межі. Застосування методу емпіричного аналізу дозволило визначити діапазон нормативних значень цього показника, відхилення від яких вказує на наявність проблем та нереалізованого потенціалу організаційно-економічного розвитку торговельного центру.

З використанням діапазону нормативних значень здійснено аналіз організаційно-економічної ефективності використання торговельних площ торговельних центрів вибіркової сукупності, який виявив асортиментні групи операторів, що мають потенціал організаційно-економічного розвитку (табл. 1).

Організаційно-економічна ефективність використання торговельних площ знаходиться у зворотній залежності від коефіцієнта привернення відвідувачів, що обумовлює значні коливання даного показника за категоріями товарів.

Низький рівень організаційно-економічної ефективності використання торговельної площі може свідчити про невинуватого великий або недостатній обсяг торговельних площ, відведених під цю категорію товарів; вказувати на невідповідність пропонованого асортименту запитам цільової аудиторії; бути наслідком невдалого місця розташування або невігідного сусідства; підтверджувати недосконалість навігації, недоліки архітектурних рішень чи маркетингу.

Негативно може бути розцінений і невинуватого високий рівень даного показника. Перевищення об'єктивних меж свідчить про нереалізовану здатність залучати відвідувачів до торговельного центру, що може вказувати на незбалансовану структуру асортименту оператора, слабку рекламну політику або невідповідність концепції торговельного центру.

Таблиця 1. Організаційно-економічна ефективність використання торговельної площі торговельних центрів

№ з.п.	Назва	Коефіцієнт синергетичної складової товарообороту ТЦ	Ефективність використання торговельної площі за асортиментним профілем									
			продовольчі товари	побутова техніка	одяг та взуття	товари для дому	дитячі товари	спортивні товари	парфумерія та косметика	подарунки	ресторанне господарство	дозвілєва інф-ра
Торговельні центри районного значення												
1	«Комод»	0,20	0,12	–	0,19	–	–	–	0,33	0,63	0,18	0,30
2	«Гранд Плаза»,	0,15	0,08	0,14	0,14	–	–	–	0,40	0,60	0,06	0,10
3	«Європа»	0,15	0,04	–	0,20	–	–	–	0,24	0,48	0,12	–
4	«Шувар»	0,12	0,02	–	0,20	–	0,09	–	0,29	0,46	0,26	–
Торговельні центри окружного значення												
1	«Материк»	0,18	0,09	0,19	0,22	0,11	0,16	0,17	0,45	0,44	0,10	0,24
2	«Магеллан»	0,19	0,10	0,10	0,22	–	0,16	0,13	0,52	0,56	0,20	0,20
3	«Сади Перемоги»	0,17	0,06	–	0,21	0,13	0,15	–	0,59	0,54	0,07	0,09
4	«Україна»	0,16	0,16	0,20	0,17	0,06	0,05	0,20	0,54	0,61	0,24	0,10
5	«Скриня»	0,21	0,10	0,17	0,22	–	–	–	0,45	0,60	0,17	0,14
Торговельні центри регіонального значення												
1	«Караван», м. К.	0,25	0,15	0,12	0,30	0,20	0,15	0,16	0,47	0,69	0,25	0,22
2	«Мост Сіті Центр»	0,24	0,11	0,14	0,31	0,12	0,18	0,29	0,22	0,66	0,08	0,17
3	«Караван», м Д.	0,23	0,09	0,09	0,32	0,15	0,10	0,14	0,62	0,72	0,24	0,35
4	«Донецьк Сіті Центр»	0,23	0,14	0,16	0,29	0,14	0,08	0,14	0,51	0,63	0,15	0,31
5	«Караван», м Х.	0,23	0,06	0,34	0,27	0,11	0,11	0,14	0,53	0,68	0,16	0,22
6	«Дафі»	0,25	0,07	0,28	0,28	0,20	0,14	0,33	0,65	0,68	0,19	0,26
У середньому за групою			0,09	0,17	0,24	0,14	0,13	0,19	0,45	0,60	0,16	0,21

– асортиментні групи операторів торговельного центру, що мають потенціал організаційно-економічного розвитку.

Розкриття потенціалу організаційно-економічного розвитку центру вимагає організаційних дій, визначення характеру яких потребує моніторингу динаміки та напрямів руху відвідувачів торговельного центру.

Альтернативою вирішення даного питання є застосування коефіцієнтів диференціації орендних платежів, що створює умови природного відбору операторів центру.

Оператори торговельних центрів істотно різняться за виконуваними функціями. Одна частина з них покликана залучати споживачів до торговельного центру, інша – забезпечувати дохід, за рахунок оренди, в обмін на можливість користуватися створеним потоком відвідувачів. Проте кожен з операторів виконує певною мірою обидві зазначені функції, баланс яких у кожному конкретному випадку є унікальним.

Оскільки призначення операторів торговельного центру є фактором, що визначає вартість оренди торговельних площ, розрахунок балансу споживання та генерації потоку відвідувачів становить значну практичну цінність та є актуальним у сучасних умовах господарювання.

Порівнюючи індекси споживання синергетичного ефекту та генерації потоку відвідувачів операторами торговельного центру за формулою 2, можна надати рекомендації щодо диференціації орендних платежів за асортиментним профілем операторів центру (табл. 2).

$$k_i^{dif} = \frac{I_i^{cons}}{I_i^{attr}} \bigg/ \frac{\sum_{i=1}^n (I_i^{cons} / I_i^{attr})}{n}, \quad (2)$$

$$I_i^{cons} = \frac{Sin_i / Sa_i}{Sin_{sc} / Sa_{sc}}, I_i^{attr} = \frac{b_i^{attr}}{Sa_i},$$

де k_i^{dif} – коефіцієнт диференціації ставки оренди для i -го оператора;

I_i^{cons} – індекс споживання синергетичного ефекту i -м оператором ТЦ;

I_i^{attr} – індекс привернення відвідувачів до ТЦ i -м оператором;

n – кількість операторів торговельного центру;

Sa_{sc} – торгова площа торговельного центру;

Sa_i – торгова площа i -го оператора центру;

b_i^{attr} – кількість відвідувачів, привернутих до ТЦ i -м оператором.

Рівень орендних платежів знаходиться у прямій залежності від товарообігу операторів торговельного центру. Проте застосування коефіцієнтів диференціації дозволяє скорегувати орендну ставку відповідно до балансу функцій, виконуваних окремим оператором. Так, вартість оренди торговельних площ для операторів, що реалізують асортимент модних товарів, має бути в 2,6 раза вища за середній рівень, у той час як оператори продовольчого сегмента сплатять лише її третину. Коефіцієнти диференціації істотно різняться за об'єктами дослідження відповідно до особливостей зовнішнього та специфіки організації внутрішнього простору центрів, що обумовлює необхідність індивідуального підходу під час оцінювання та аналізу показників організаційно-економічної ефективності торговельних об'єктів даного типу.

Таблиця 2. Коефіцієнти диференціації орендних платежів операторів торговельного центру за асортиментним профілем

№ з.п.	Назва	Продовольчі товари	Побутова техніка	Одяг та взуття	Товари для дому	Дитячі товари	Спортивні товари	Парфумерія та косметика	Подарунки	Ресторанне господарство	Дозвілля та інфраструктура
Торговельні центри районного значення											
1	«Комод»	0,36	–	2,18	–	–	–	0,99	1,28	0,55	0,65
2	«Гранд Плаза»	0,27	0,85	2,31	–	–	–	1,62	1,46	0,29	0,19
3	«Європа»	0,21	–	2,19	–	–	–	0,73	1,40	0,47	–
4	«Шувар»	0,11	–	1,89	–	0,92	–	0,88	0,89	1,32	–
Торговельні центри окружного значення											
1	«Материк»	0,26	1,21	2,37	0,63	0,76	1,18	1,38	1,07	0,34	0,80
2	«Магеллан»	0,29	0,59	2,42	–	0,68	1,01	1,54	1,17	0,70	0,59
3	«Сади Перемоги»	0,26	–	2,21	0,79	0,93	–	1,77	1,51	0,27	0,26
4	«Україна»	0,72	1,59	1,66	0,41	0,29	1,11	1,79	1,24	0,90	0,28
5	«Скрина»	0,31	1,47	1,69	–	–	–	1,11	1,51	0,56	0,36
Торговельні центри регіонального значення											
1	«Караван», м. К.	0,39	0,40	3,35	0,91	0,61	0,84	1,23	1,18	0,46	0,63
2	«Мост Сіті Центр»	0,23	0,67	3,88	0,44	0,92	1,47	0,53	1,17	0,17	0,52
3	«Караван», м. Д.	0,26	0,36	3,26	0,77	0,52	0,70	1,41	0,99	0,51	1,21
4	«Донецьк Сіті Центр»	0,42	0,77	3,39	0,84	0,37	0,73	1,26	1,16	0,36	0,69
5	«Караван», м. Х.	0,20	1,41	3,25	0,37	0,45	0,69	1,22	1,39	0,33	0,68
6	«Дафі»	0,17	1,07	2,64	0,85	0,52	1,42	1,24	1,00	0,33	0,75
У середньому за групою		0,30	0,94	2,58	0,67	0,63	1,02	1,25	1,23	0,50	0,58

Позитивний ефект від застосування коефіцієнтів диференціації орендних платежів полягає у створенні умов природного відбору операторів торговельного центру, що сприяє підвищенню ефективності розподілу та використання приміщень центру, забезпечує еволюційний розвиток торговельному центру як організаційно-економічної системи.

Висновки

Аналіз системної сутності дозволив встановити природу ефективності торговельного центру як організаційно-економічної системи; розробити методичний підхід та провести оцінювання організаційно-економічної ефективності торговельних об'єктів вибіркової сукупності, в результаті якого було визначено ефективність використання торговельних площ та розраховано коефіцієнти диференціації орендних платежів операторів за асортиментним профілем. Застосування даного підходу у практичній діяльності дозволить оптимізувати асортиментну структуру сучасних торговельних центрів, що сприятиме підвищенню споживчої корисності та ефективності даних осередків торговельної активності.

Список використаних джерел

1. Коробкин А.З. Эффективность и конкурентоспособность функционирования организаций торговли: теоретико-методические аспекты: монография / А.З. Коробкин. Гомель: «Сож», 2005. 72 с.
2. Лафтулин Г.Р. Теория организации: учебник для вузов / Г.Р. Лафтулин, А.В. Райченко. – СПб.: Питер, 2006. – 395 с. – (серия «Учебник для вузов»).
3. Долганов К.Л. Эффективность взаимодействия в предпринимательской деятельности малого и крупного бизнеса в форме тор-

гового центра: дис. ... канд. экон. наук: 08.00.05. / Долганов К.Л. – М., 2003. – 224 с.

4. Бухвалов С.С. Становление и развитие современных форм торгового предпринимательства: на примере торговых центров российских мегаполисов: дис. ... канд. экон. наук: 08.00.05 / Бухвалов С.С. – Санкт-Петербург, 2007. – 188 с.

5. Гайдар Н.О. Оцінка ефективності господарської діяльності підприємств роздрібної торгівлі: дис. ... канд. экон. наук: 08.00.04 / Гайдар Наталя Олександрівна. – Харків, 2011. – 247 с.

6. Куценко А.В. Організаційно-економічний механізм управління ефективністю діяльності підприємств споживчої кооперації України: монографія / А.В. Куценко. – Полтава: ПУСКУ, 2008. – 206 с.

7. Навольська Н.В. Оцінювання та забезпечення економічної ефективності діяльності підприємств: дис.... канд. экон. наук: 08.06.01 / Навольська Н.В. – Т., 2006. – 192 с.

8. Черникова А.С. Выбор параметра оценивания эффективности торговых центров / А.С. Черникова // Современная торговля: теория, практика, перспективы развития: Первая российская инновационная научно-практическая конференция, март 2012 г.: тезисы. – Москва: МГУ, 2012. – С. 622–628.

9. Гребешкова О.М. Проблеми виявлення та оцінки синергійного ефекту стратегічної взаємодії підприємств / О.М. Гребешкова // Економіка підприємства: теорія та практика: II Міжнар. наук.-практ. конф., 13–14 березня 2008 р.: зб. мат. – К.: КНЕУ, 2008. – С. 22–24.

10. Лысенко О.В. Применение методики оценки синергетического эффекта для определения эффективности образования интегрированных промышленных объединений / О.В. Лысенко [Электрон. ресурс]. – Режим доступа: <<http://www.anrb.ru/isei/cf2004/d776.doc>>

11. Алексеев С. Оценка эффекта интеграции / С. Алексеев // Управление компанией. – 2005. – №7 [Электрон. ресурс]. – Режим доступа: <<http://www.cfin.ru/press/zhuk/2005-7/12.shtml>>

12. Саймон Г.А. Характеристики ограниченной рациональности. Рациональное принятие решений в бизнесе. Нобелевская лекция 8 декабря 1977 г. / Г.А. Саймон // Мировая экономиче-

ская мысль. Сквозь призму веков: В 5 т. V в 2 кн. Кн. 1. Всемирное признание: Лекции нобелевских лауреатов. — М.: Мысль, 2004. — С. 331–339.

І.П. ПЕТРОВСЬКА,
викладач, Національний технічний університет України «КПІ»

Державні механізми регулювання інноваційними процесами в машинобудівній галузі України

У статті досліджено показники інноваційного розвитку машинобудівної галузі України за 2006–2011 роки. Окреслено першочергові проблеми незадовільного стану машинобудівної галузі України, що потребують першочергового вирішення в перспективі.

Ключові слова: інновація, інноваційна політика, інноваційний розвиток.

В статье исследованы показатели инновационного развития машиностроительной отрасли Украины за 2006–2011 годы. Определены первоочередные проблемы неудовлетворительного состояния машиностроительной отрасли Украины, требующие первоочередного решения в перспективе.

Ключевые слова: инновация, инновационная политика, инновационное развитие.

The article examines indicators of innovative engineering industry of Ukraine for 2006–2011. Outlines the priority problems of poor engineering industry of Ukraine, which require urgent solution in the future.

Keywords: innovation, innovative policy, innovative development.

Постановка проблеми. На сучасному етапі соціально-економічного розвитку України пріоритетом державної політики є інноваційна модель економічного зростання. Важлива роль, яка відводиться інноваціям, пов'язана з рушійною силою науково-технічного прогресу та економічним розвитком, що насамперед залежить від рівня організації державного регулювання в країні. Вирішальна роль у прискоренні науково-технічного прогресу належить машинобудівній галузі України.

Машинобудування є базовою галуззю економіки, від якої залежить продуктивність праці, матеріалоемність, енергоємність та конкурентоспроможність за рахунок інноваційності всієї виробленої продукції. Проблема інноваційного розвитку машинобудування є стратегічно важливою в умовах подолання кризових явищ у галузі та конкурентоспроможного функціонування галузі в сучасних трансформаційних умовах, що зумовило актуальність даного дослідження.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Питання, пов'язані з активізацією інноваційної діяльності та аналізом стану розвитку машинобудівної галузі, знайшла відображення у роботах таких вчених-економістів, як Б.М. Данилишин, Н.В. Дацій, Л.Є. Довгань, А.Е. Воронкова, Л.І. Федулова, В.М. Шапуров та інші. Разом із тим недостатня вивченість проблеми перспектив інноваційного розвитку машинобудівної галузі з урахуванням його ресурсних можливостей зумовлює актуальність і необхідність додаткових досліджень.

Метою статті є дослідження нинішнього стану машинобудівної галузі, виявлення причин системної деформації галузі, пов'язаних з її низькою інноваційною активністю.

Виклад основного матеріалу. Проаналізуємо стан, в якому перебуває інноваційний процес в машинобудуванні на сучасному етапі, та основні тенденції його розвитку. Огляд фахових джерел [1, 5, 6], присвячених оцінці інноваційності галузі, дозволив узагальнити підходи до сукупності індикаторів, за якими будемо оцінювати стан та тенденції інноваційних процесів машинобудівної галузі (табл. 1).

Відповідно до зазначеної системи аналіз розпочнемо з фінансового блоку. Аналізуючи індикатори, будемо їх порівнювати з відповідними індикаторами по промисловості в цілому. Таке порівняння надасть можливість оцінити ступінь інноваційності галузі в порівнянні з середніми показниками по промисловості. Спочатку проаналізуємо динаміку витрат на інноваційну діяльність у промисловості та машинобудівній галузі в цілому (рис. 1). Згідно з даними, які наведено на рис. 1, можемо констатувати, що динаміка витрат на інноваційну діяльність у машинобудівній галузі переважала середні показники по промисловості України в 2006, 2008, 2010 роках. Меншим був спад у фінансуванні інноваційної діяльності і в машинобудівній галузі в порівнянні з промисловістю в цілому у 2009 році. В 2011 році темпи приросту витрат на інноваційну діяльність у машинобудуванні були значно нижчими, ніж у цілому по промисловості, як і у 2007 році. Така динаміка витрат на інноваційну діяльність не дозволяє зробити висновок, що машинобудування є галуззю, інноваційність якої (за аналізованим індикатором) стабільно зростає швидше, ніж промисловість у цілому. В окремі періоди спо-

Таблиця 1. Індикатори інноваційності розвитку машинобудування

Індикатор	Показник для розрахунку
Фінансовий блок	
Напрямок динаміки фінансування інноваційної діяльності	Темпи приросту витрат на інноваційну діяльність
Диспозиція машинобудування як осередку концентрації фінансування інноваційної діяльності	Питома вага галузі у загальному обсязі витрат на інноваційну діяльність по промисловості
Можливості підприємств фінансувати інноваційну діяльність за рахунок ринкових чинників та державного регулювання	Питома вага витрат на інноваційну діяльність у операційних витратах
Розподіл фінансових ресурсів на НДР та придбання інновацій інших суб'єктів у галузі	Питома вага витрат на фінансування НДР у загальних витратах на фінансування інноваційної діяльності
Диспозиція галузі як осередку концентрації фінансування НДР в промисловості	Питома вага машинобудування у фінансуванні НДР по промисловості в цілому
Напрямок зміни прямої державної фінансової підтримки інноваційної активності в галузі	Динаміка фінансування витрат на інноваційну діяльність галузі з боку держави
Роль прямих фінансових інструментів державного регулювання у фінансуванні інноваційної діяльності галузі	Динаміка питомої ваги бюджетного фінансування у загальних витратах на інноваційну діяльність у галузі
Блок індикаторів на основі кількості інноваційно активних підприємств	
Показник інноваційної активності підприємств за рахунок дії всіх стимулів	Питома вага інноваційних підприємств у загальній кількості підприємств в галузі
Диспозиція галузі як осередку концентрації інноваційної активності в промисловості	Питома вага підприємств галузі у загальній сукупності інноваційно-активних промислових підприємств
Розподіл підприємств на ті, інноваційна діяльність яких спрямована на продукування власних інновацій та ті, які орієнтуються на придбання інновацій інших суб'єктів	Питома вага підприємств що здійснюють НДР у загальній кількості інноваційних підприємств галузі
Диспозиція галузі як осередку концентрації інноваційної активності в продукуванні власних інновацій	Питома вага галузі в загальній кількості промислових підприємств, що здійснюють внутрішні НДР
Блок індикаторів результатів інноваційної діяльності	
Розподіл впровадження інновацій за типами	Структура впровадження інновацій на підприємствах галузі
Диспозиція галузі як осередку концентрації виробництва інноваційної продукції	Питома вага галузі в випуску інноваційної продукції промисловості
Диспозиція галузі як осередку концентрації експорту інноваційної продукції	Питома вага галузі в експорті інноваційної продукції промисловості

Джерело: розроблено автором згідно з [2, 3].

стерігається відставання інноваційності машинобудування від динаміки інноваційності промисловості.

Проаналізуємо тепер другий індикатор фінансового блоку – питому вагу машинобудування у загальному обсязі витрат на інноваційну діяльність по промисловості в цілому (рис. 2). Аналізуючи дані, представлені на рис. 2, слід відзначити, що машинобудування за 2007–2011 роки дещо втратило значення осередку інноваційної активності в промисловості. Так, у 2006 році на дану галузь припадало 34,7% усіх витрат на інновації в промисловому секторі. Відповідно на всі інші галузі – 65,3%. У період з 2007–2009 років питома вага машино-

будування в загальних інноваційних витратах промисловості знизилася в середньому на 10% (діапазон змін за даний період від 23,8% в 2007 році до 25,2% у 2008 році).

У 2010 році спостерігалось зростання ролі машинобудування як центру інноваційної активності в промисловості, однак рівня 2006 року не було досягнуто (31,6% – у 2010 році, 34,7% – у 2006 році). Зростання питомої ваги машинобудування в загальному обсязі витрат на інноваційну діяльність вказує на більшу стійкість інноваційних процесів на машинобудівних підприємствах до негативного впливу зовнішніх факторів, ніж підприємств інших галузей. Однак така пози-

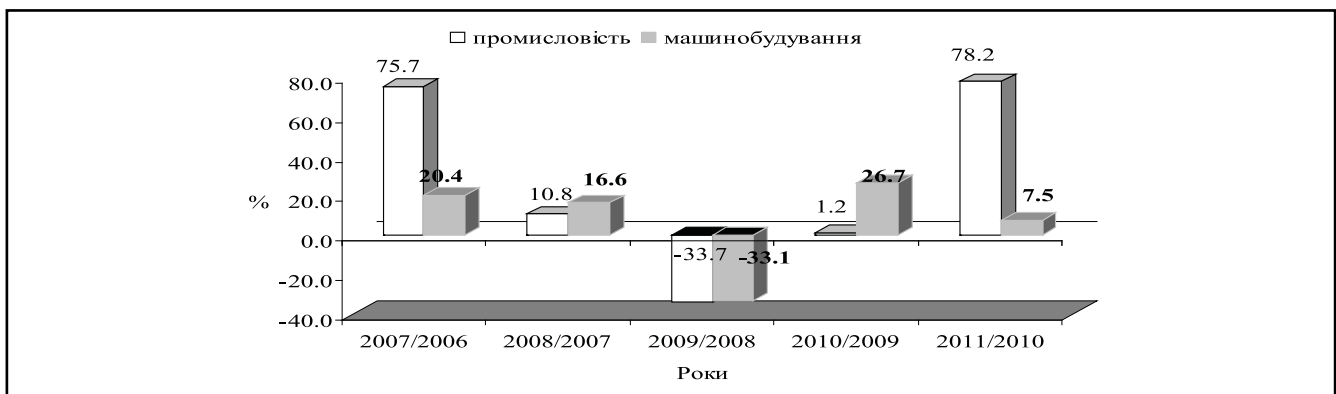


Рисунок 1. Темпи приросту витрат на інноваційну діяльність по промисловості та машинобудуванню України в 2007–2011 роках

Джерело: розраховано та побудовано автором згідно з [5–7].

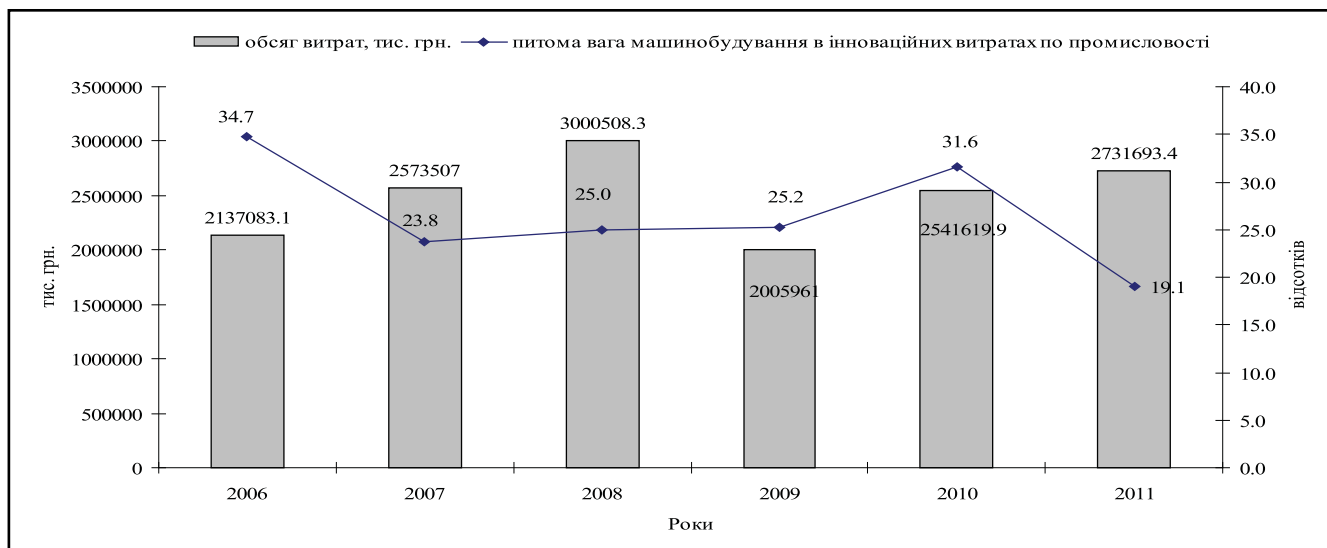


Рисунок 2. Питома вага машинобудування в загальному обсязі витрат на інноваційну діяльність по промисловості

Джерело: розраховано та побудовано автором згідно з [5-7].

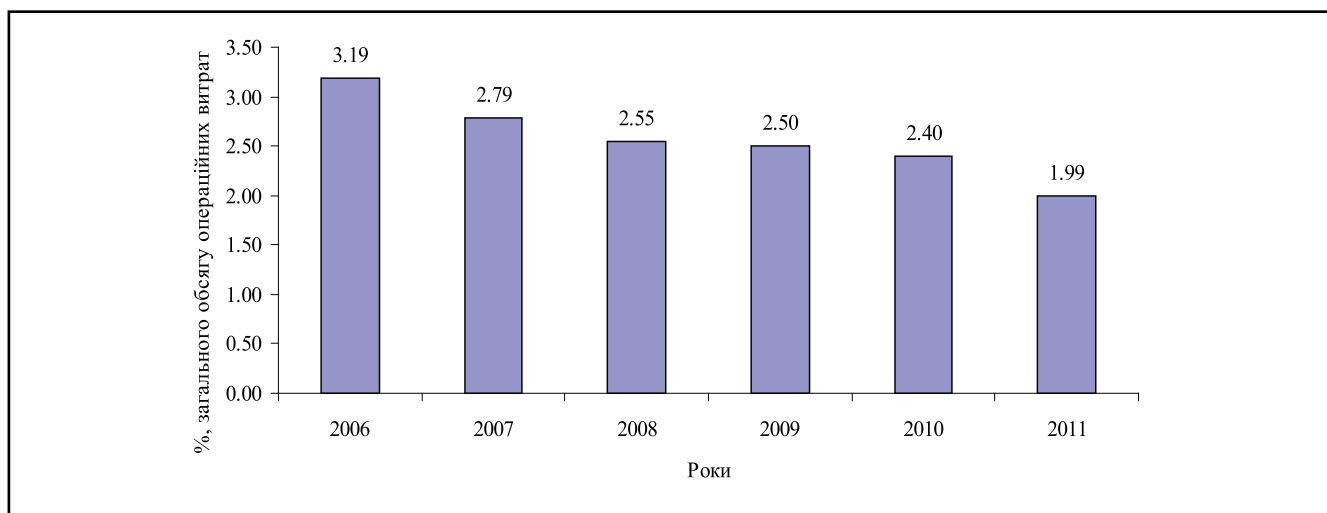


Рисунок 3. Динаміка питомої ваги витрат на інноваційну діяльність в операційних витратах машинобудівних підприємств

Джерело: розраховано автором згідно з [8-10].

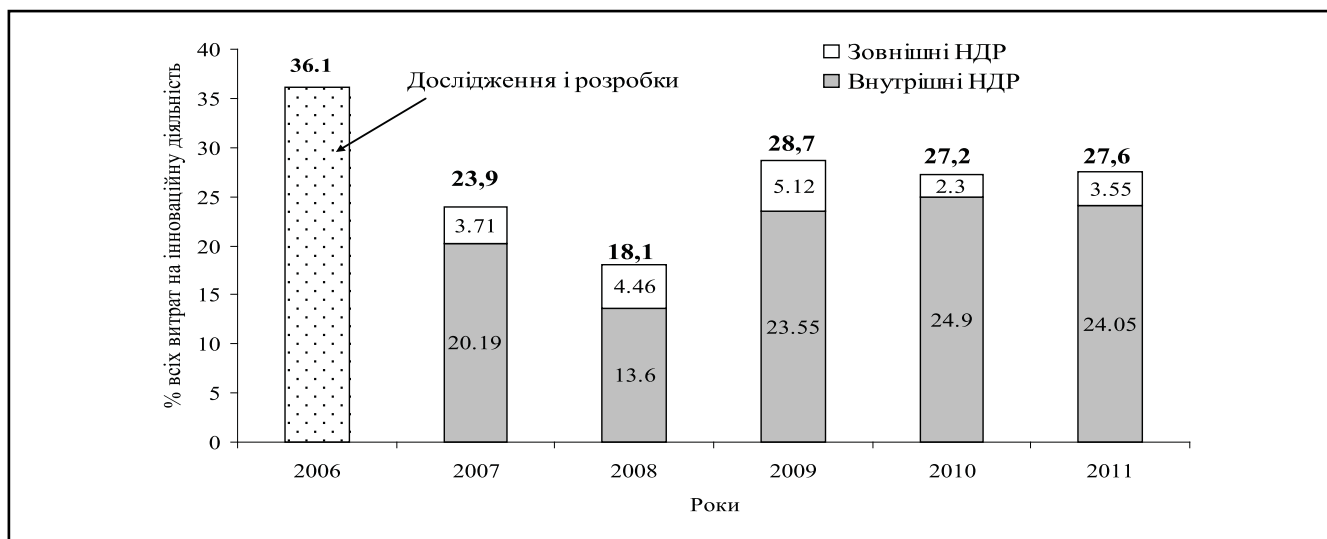


Рисунок 4. Питома вага витрат на фінансування науково-дослідних робіт у загальних витратах на фінансування інноваційної діяльності машинобудівних підприємств

Джерело: розраховано автором згідно з [5-7].

тивна динаміка індикатора виявилася короткостроковою, оскільки у 2011 році питома вага машинобудування у загальному обсязі витрат на фінансування інноваційної діяльності в промисловості суттєво (з 31,6 до 19,1%) знизилася до мінімального за період 2006–2011 років значення.

Проаналізуємо третій індикатор фінансового блоку системи індикаторів для оцінки інноваційності галузі – питому вагу витрат на інноваційну діяльність в операційних витратах машинобудівних підприємств (рис. 3).

Як бачимо з даних, представлених рис. 3, аналізований індикатор зменшувався, така тенденція вказує на посилення дії пастки ринкового блокування інноваційної активності для українських машинобудівних підприємств. З часом їхні можливості до фінансування інноваційної діяльності зменшуються, так як все більша частка витрат спрямовується на забезпечення поточного функціонування підприємств.

Дослідимо тенденції наступного індикатора фінансового блоку системи оцінки інноваційності галузі – питої ваги витрат на фінансування науково-дослідних робіт у загальних витратах на фінансування інноваційної діяльності. Як бачимо з рис. 4, в 2007–2008 роках відбулося зменшення «глибини» інноваційного процесу в машинобудуванні. Питома вага витрат на науково-дослідні роботи зменшилася до 18,1% від усіх витрат на фінансування інноваційної діяльності. В 2009 році відбулося зростання зазначеного індикато-

ра, але вже у 2010 році тенденція змінилася на протилежну (аналізований показник зменшився з 28,7 до 27,%).

У 2011 році питома вага витрат на фінансування НДР зросла, але дуже незначною мірою на 0,4% і не досягла не лише рівня 2006–го, а й 2009 року. Це означає, що переважна більшість фінансування інноваційної діяльності спрямовується не на продукування власних інновацій, а на впровадження інновацій, які створені на інших підприємствах (придбання машин та обладнання [7, с. 194]).

Проаналізуємо наступний індикатор з фінансового блоку – питому вагу машинобудування у фінансуванні НДР у промисловості в цілому (рис. 5). Це дозволить визначити динаміку концентрації інноваційної активності науково-дослідних робіт галузі.

Аналізуючи динаміку питої ваги машинобудування у фінансуванні НДР промисловості, можемо зробити висновок, що, незважаючи на зниження даного показника у 2008 році, машинобудування залишається основним осередком концентрації НДР у промисловості. Не враховуючи динаміку 2007–2008 років, можна заявляти про те, що в машинобудуванні було сконцентровано майже 80% витрат на фінансування НДР, які здійснюються промисловим сектором. У періоді 2009–2011 років зазначений показник проявляв тенденцію до зростання.

Проаналізуємо два наступні індикатори фінансового блоку: динаміку фінансування витрат на інноваційну діяльність

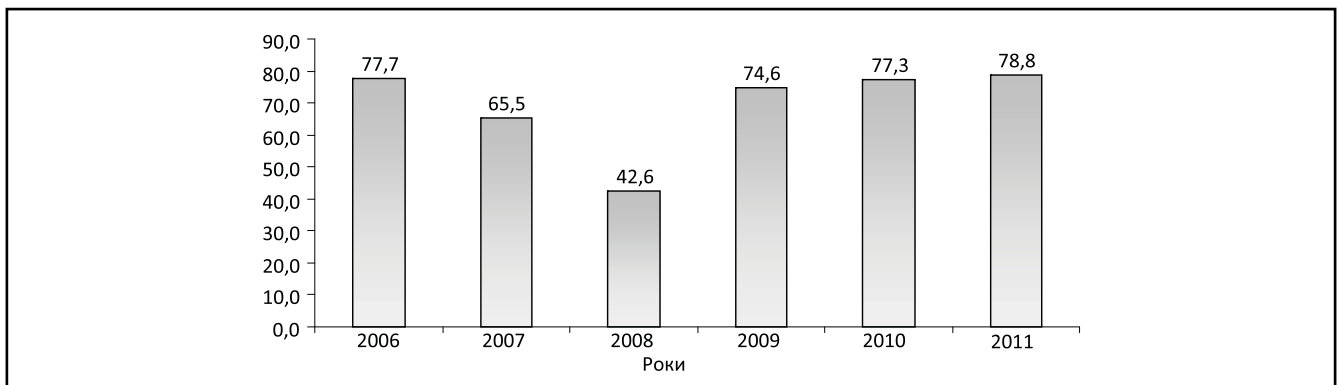


Рисунок 5. Питома вага машинобудування у витратах на НДР у промисловості

Джерело: розраховано і побудовано автором згідно з [5–7].

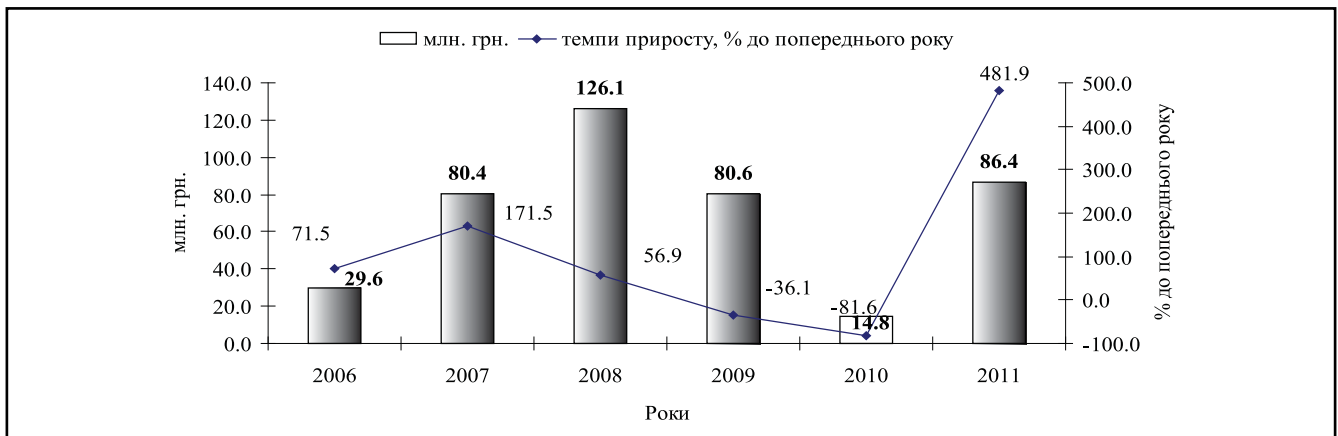


Рисунок 6. Показники бюджетного фінансування витрат на інноваційну діяльність машинобудівних підприємств

Джерело: побудовано автором згідно з [5–7].

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

галузі з боку держави та динаміку питомої ваги зазначеного фінансування у загальних витратах на інноваційну діяльність у машинобудуванні. Показники бюджетного фінансування витрат на інноваційну діяльність машинобудівних підприємств наведені на рис. 6.

Проаналізувавши динаміку бюджетного фінансування інноваційних витрат по галузі, можемо зробити висновок, що обсяги прямої бюджетної підтримки інноваційної діяльності машинобудівних підприємств не мають виражених тенденцій.

У 2006–2008 роках аналізований показник зростав, у періоді 2009–2010 років – знижувався (особливо у 2010 році), в 2011 році знову зріс, але не досяг рівня 2009 року. Отже, можна зробити висновок, що в державному регулюванні інноваційних процесів у галузі відсутні кількісні орієнтири прямої бюджетної підтримки. Не це вказують високий діапазон змін темпу приросту вищезазначеного показника. Так, у 2007 році він становив 171,5%, у 2010-му – 81,6%, а в 2011-му – 481,9%. Такий високий діапазон змін темпу приросту зумовлений низькою базою порівняння (значеннями показника в минулі періоди).

Значення другого індикатора прямої державної фінансової підтримки інноваційних процесів у машинобудуванні – питомої ваги бюджету (всіх рівнів) у фінансуванні інноваційних витрат галузі наведено на рис. 7.

Як бачимо з рис. 7, пряма державна фінансова підтримка галузі не відіграє суттєвої ролі у фінансуванні інноваційної діяльності машинобудівних підприємств. До 2008 року значення аналізованого індикатора збільшувалося (з 1,39 до

4,2%). У 2009–2010 роках воно значно знизилося (до 0,58% у 2010 році). В 2011 році зросло до 3,16%.

Розглянемо тепер блок показників, які характеризують інноваційність галузі за кількістю інноваційно активних підприємств: питому вагу інноваційних підприємств у загальній кількості підприємств у галузі та питому вагу машинобудівних підприємств у загальній сукупності інноваційно активних промислових підприємств (табл. 2).

Як бачимо з табл. 2, питома вага інноваційно активних машинобудівних підприємств у загальній кількості підприємств галузі проявляє незначну тенденцію до зростання (незначне зменшення показника фіксувалося лише у 2008–2009 роках). Таку ж тенденцію демонструє і кількість інноваційно активних підприємств галузі (за 2006–2009 роки цей показник зменшився тільки у 2008 році). З метою виявлення рівня інноваційної активності підприємств було здійснено порівняння питомої ваги інноваційно активних підприємств у машинобудуванні та промисловості в цілому (рис. 8). Як бачимо з рис. 8, машинобудування характеризується підвищеною інноваційною активністю підприємств.

За даними рис. 8, індикатор інноваційності машинобудування в 1,5 (2011 рік) – 2 (2007 рік) рази перевищував інноваційність промисловості в цілому. Виходячи з цього машинобудування можна вважати осередком концентрації інноваційних процесів у промисловості України. Проаналізуємо тепер другий з наведених у табл. 2 індикаторів – питому вагу машинобудування у загальній кількості інноваційно активних промислових підприємств (рис. 9). Як вказують дані,

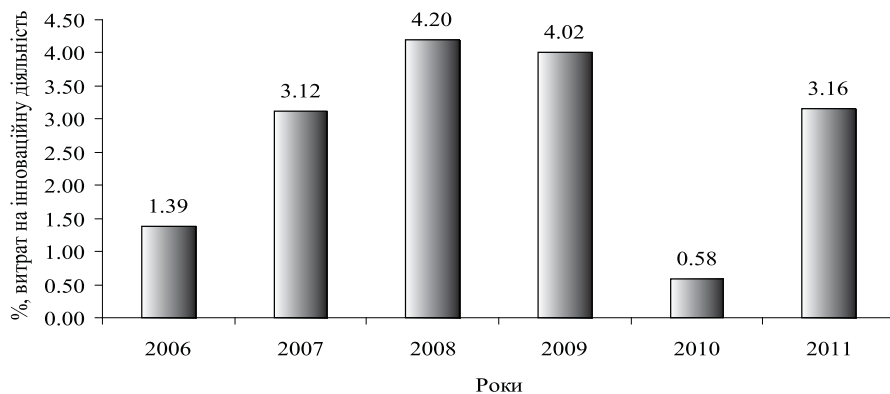


Рисунок 7. Питома вага бюджету у фінансуванні витрат на інноваційну діяльність машинобудівних підприємств

Джерело: розраховано та побудовано автором згідно з [5–7].

Таблиця 2. Інноваційна активність машинобудівних підприємств в Україні

Роки	Кількість підприємств, од.	Кількість інноваційно активних підприємств, од.	Питома вага інноваційно активних машинобудівних підприємств	
			у кількості підприємств у галузі, %	у сукупності інноваційно активних промислових підприємств
2006	1784	360	20,2	32,2
2007	1809	421	23,3	35,5
2008	1887	400	21,2	29,5
2009	1925	406	21,1	28,8
2010	1881	417	22,2	28,5
2011	1811	443	24,5	26,4

Джерело: складено та розраховано автором згідно з [5–7].



Рисунок 8. Питова вага інноваційно активних підприємств у машинобудуванні та промисловості в цілому

Джерело: розраховано та побудовано автором згідно [4–7].

представлені на рис. 9, питова вага машинобудування у загальній кількості інноваційно активних підприємств є значною (перевищує 25%), але проявляє негативну тенденцію. Лише у 2007 році даний показник підвищився з 32,2 до 35,5%, після чого спостерігалася стійка негативна тенденція до зниження. За чотири наступні роки він зменшився на 8,9% – до 26,4% в 2011 році.

Така динаміка індикатора вказує на зниження ролі галузі як осередку концентрації інноваційних процесів не лише у розрі-

зі фінансування інноваційної діяльності, а й у розрізі інноваційно активних підприємств. Це підтверджує аналогічний висновок, зроблений вище під час аналізу фінансових індикаторів.

Аналіз «глибини» інноваційного процесу в машинобудуванні за питою вазою підприємств, що здійснюють НДР, у загальній кількості інноваційних підприємств галузі (рис. 10). Аналізуючи динаміку питої ваги підприємств, що здійснюють НДР, у загальній кількості інноваційних машинобудівних підприємств, можемо зробити висновок про те,

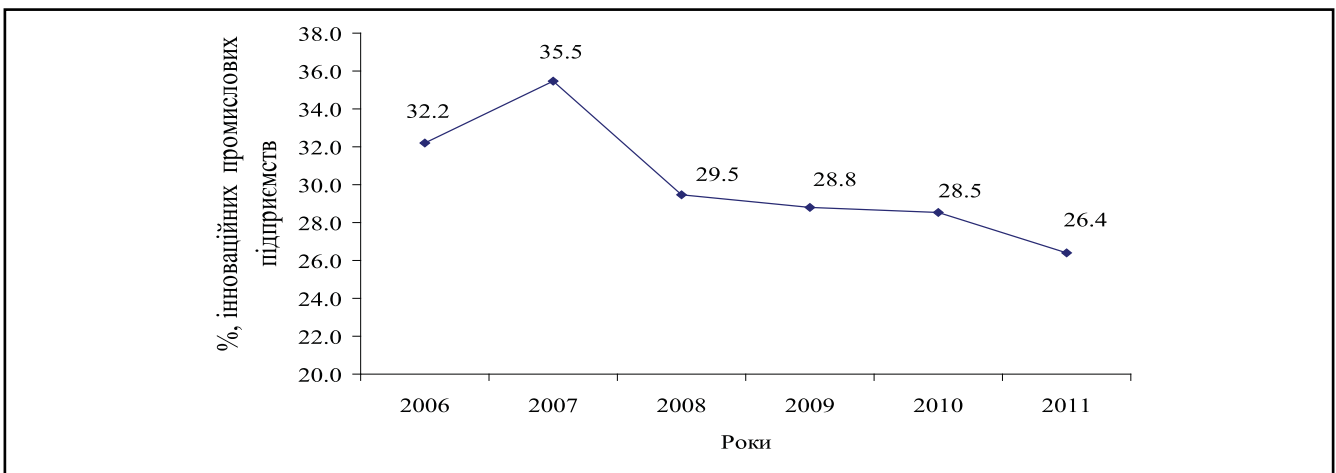


Рисунок 9. Питова вага машинобудівних підприємств у загальній сукупності всіх інноваційно активних підприємств по промисловості

Джерело: розраховано та побудовано автором згідно з [4–7].

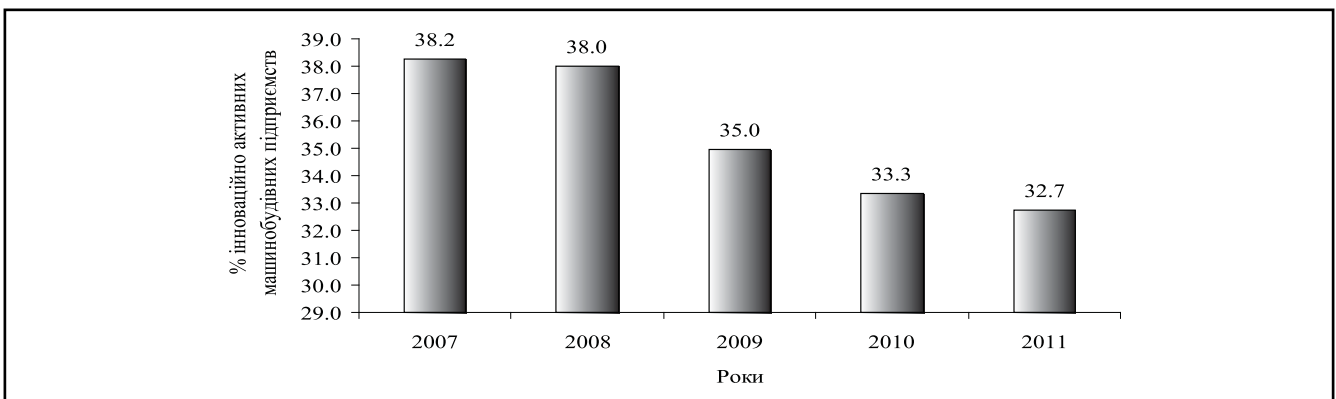


Рисунок 10. Питова вага підприємств, що здійснюють внутрішні НДР, у загальній кількості інноваційно активних підприємств галузі

Джерело: розраховано та побудовано автором згідно з [4–7].

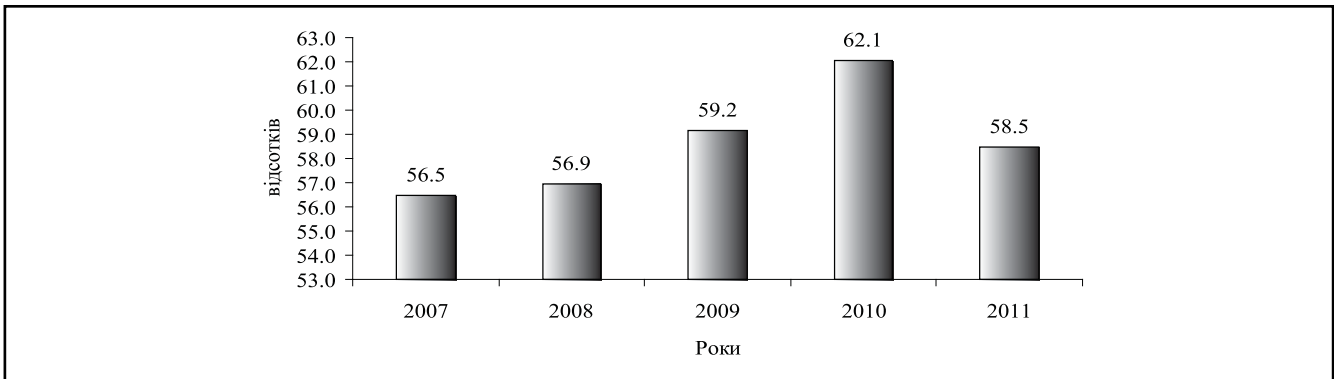


Рисунок 11. Питома вага машинобудування в загальній кількості промислових підприємств, що здійснюють внутрішні НДР

Джерело: розраховано та побудовано автором згідно з [4, 7].

що «глибина» інноваційного процесу в галузі зменшується. За весь досліджуваний період даний показник мав тенденцію до зменшення.

Таким чином, ринкові стимули до підвищення «глибини» інноваційних процесів у машинобудуванні та державне регулювання є недостатніми для зростання або стабілізації даного показника.

З метою дослідження зміни ролі машинобудування як осередку концентрації інноваційних процесів у промисловості на рівні внутрішніх НДР було проаналізовано динаміку наступного індикатора кількісного блоку – питомої ваги машинобудування у загальній кількості промислових підприємств, що здійснюють внутрішні НДР (рис. 11).

Як бачимо з рис. 11, до 2010 року аналізований показник збільшувався. В 2011 році відбулося зменшення питомої ваги машинобудування в загальній кількості промислових підприємств, що здійснюють внутрішні НДР, від 62,1% у 2010 році до 58,5% у 2011 році.

Проте виходячи з високого значення індикатора та позитивної його динаміки за досліджуваний період можна зробити висновок, що машинобудування продовжує бути осередком концентрації НДР у промисловості. Щодо аналізу індикаторів результативності інноваційного процесу галузі в порівнянні з відповідними індикаторами по промисловості в цілому, спочатку проаналізуємо структуру впровадження ін-

новацій на підприємствах. За даними [7], у цілому лише близько половини підприємств, які здійснювали фінансування інноваційної діяльності, впроваджували інноваційні процеси. Питома вага підприємств, що освоювали виробництво нової продукції, зменшується як загалом, так і тих підприємств, які освоювали виробництво продукції, нової для ринку. Так, у цілому по промисловості зазначений показник за 2008–2011 роки зменшився на 4,2% – з 18,1 до 13,9%. У машинобудуванні дана тенденція проявилася дещо сильніше – зменшення питомої ваги машинобудівних підприємств, які освоювали випуск нової продукції, становило за цей же період 7,2% (від 34,2 до 27%). На підставі вищезазначеного можна зробити висновок, що інноваційні процеси в промисловості в цілому і в машинобудуванні зокрема в ситуації інноваційної пастки. Далеко не всі підприємства, які впроваджують інновації, виходять на рівень випуску інноваційної продукції.

Проаналізуємо тепер наступні індикатори з результативного блоку, зокрема частку галузі у випуску та експорті інноваційної продукції. В табл. 3 наведено показники, за якими можна оцінити частку інноваційної продукції в загальній кількості промислової продукції.

Дані, наведені в табл. 3, вказують на необхідність суттєвого посилення регулювання та підтримки з боку держави інноваційних процесів у промисловості, і особливо в машино-

Таблиця 3. Випуск та експорт інноваційної продукції

Показники	2008	2009	2010	2011
Промисловість				
Інноваційна продукція, млн. грн.	45830,2	31432,2	33697,6	42386,7
Питома вага у промисловій продукції, %	5,9	4,8	3,8	3,8
Питома вага продукції, що була новою для ринку, % інноваційної продукції	32,1	27,1	32,6	41,1
Експорт інноваційної продукції, млн. грн.	23633,1	13200,9	13713	12630,6
Питома вага у інноваційній продукції, %	51,6	42	40,7	29,8
Машинобудування				
Інноваційна продукція, млн. грн.	17811	9738,3	10780,4	11280
Питома вага у продукції галузі, %	16,8	13	10,5	8,2
Питома вага продукції, що була новою для ринку, % інноваційної продукції	40,4	53,8	60,6	49,8
Експорт інноваційної продукції, млн. грн.	8169,7	6464,1	8054,1	8434,4
Питома вага у інноваційній продукції, %	45,9	66,4	74,7	74,8
Питома вага машинобудування у випуску інноваційної продукції, %	38,9	31,0	32,0	26,6
Питома вага машинобудування у експорті інноваційної продукції, %	17,8	20,6	23,9	19,9

Джерело: розраховано складено автором згідно з [4, 7].

будуванні. Питома вага інноваційної продукції в її загальному випуску в цілому по промисловості зменшується. Якщо у 2008 році зазначений показник становив 38,9%, то у 2011—му лише 26,6%. Зниження даного показника вказує на зменшення значення машинобудування як осередку інноваційності не лише за фінансовими індикаторами та кількістю інноваційних підприємств, а й по випуску продукції. Протягом 2008–2010 років питома вага машинобудування в експорті інноваційної продукції зростала з 17,8 до 23,9%. У 2011 році відбулося суттєве зменшення даного показника — до 19,9%. Однак машинобудування продовжує відігравати помітну роль у випуску інноваційної продукції, що експортується. З іншого боку, питома вага машинобудування у випуску інноваційної промислової продукції у 2011 році становила 26,6%, а в її експорті — 19,0%. Це вказує на обмежене представництво інноваційної продукції вітчизняних машинобудівних підприємств на міжнародних ринках у порівнянні з продукцією інших галузей.

Висновки

За результатами проведеного аналізу можна відзначити такі тенденції інноваційних процесів у машинобудуванні: 1) машинобудування втрачає свою роль як осередок концентрації інноваційних процесів, на що вказує зниження питомої ваги галузі у загальному фінансуванні витрат на інноваційну діяльність по промисловості від 34,7% у 2006 році до 19,1% — у 2011 році. Водночас машинобудування залишається основним осередком концентрації НДР у промисловому секторі. За винятком 2007–2008 років питома вага галузі у фінансуванні НДР промисловості становила майже 80%. Зазначені тенденції підтверджуються і динамікою питомої ваги машинобудівних підприємств у загальній кількості інноваційних підприємств по промисловості та кількості промислових підприємств, що здійснюють НДР; 2) результативні індикатори інноваційності також вказують на зниження машинобудування у виробництві інноваційної продукції (зниження питомої ваги галузі з 38,9% у 2008 році до 26,6% у 2011 році). Однак машинобудування продовжує відігравати значну роль як галузь, яка виробляє та експортує інноваційну продукцію; 3) продукція, яка класифікується в Україні як інноваційна, є новою в основному для підприємств та в деякій частині для місцевого ринку. При цьому значна частина інноваційних процесів на підприємствах відбуваються за принципом «наздоганяючого розвитку». Здійснювані інновації є повторенням

інновацій, які зарубіжні компанії вже здійснили в майбутньому. Ці інновації справляють певний позитивний вплив на розвиток машинобудування, підвищуючи його технологічний рівень, однак не дозволяють перейти до випуску конкурентоспроможної в світовому масштабі продукції. Зазначене зумовлює необхідність дослідження дієвості механізмів реалізації державного регулювання та сформованості державної галузевої інноваційної політики.

Список використаних джерел

1. Білозубенко В.С. Державна інноваційна політика України в контексті світових тенденцій інтенсифікації інноваційних процесів / В.С. Білозубенко, О.В. Морщагін // Вісник Донецького університету економіки і права. — 2007. — №2. — С. 28–33.
2. Великий Ю.В. Інноваційна діяльність підприємств машинобудівного комплексу / Ю.В. Великий // Вісник Хмельницького національного університету. — 2011. — №2, Т. 2. — С. 146–149.
3. Грозний І.С., Фархшатова О.В. Стан розвитку підприємств машинобудування в сучасних умовах / І.С. Грозний, О.В. Фархшатова // Науковий вісник ЧДІЕУ. Серія 1, Економіка: збірник наукових праць. — Чернігів: ЧДІЕУ, 2010. — №1(5). — 194 с.
4. Долженко І.А. Совершенствование инструментов государственной поддержки инновационной деятельности / И.А. Долженко // Вестник Алтайского государственного аграрного университета. — 2008. — №1. — С. 68–73.
5. Колесов С.В. Сучасний стан інноваційних процесів на машинобудівних підприємствах / С.В. Колесов // Економічний вісник НТУУ «Київський політехнічний інститут». — 2009. — №6. — С. 376–372.
6. Налоговое стимулирование инновационных процессов / Отв. ред. — Н.И. Иванова. — М.: ИМЭМО РАН, 2009. — 160 с. — <http://www.imemo.ru/ru/publ/2009/09036.pdf>
7. Наукова та інноваційна діяльність в Україні за 2008 рік. [стат. зб.]. — К.: ДП «Інформаційно-видавничий центр Держкомстату України», 2009. — 346 с.
8. Наукова та інноваційна діяльність в Україні за 2010 рік. [стат. зб.]. — К.: ДП «Інформаційно-видавничий центр Держстату України», 2011. — С. 199–204.
9. Наукова та інноваційна діяльність в Україні за 2011 рік. [стат. зб.]. — К.: ДП «Інформаційно-видавничий центр Держстату України», 2012. — 305 с.
10. Сільченко І.А. Державна інноваційна політика в умовах формування інноваційної моделі розвитку / І.А. Сільченко // Вісник Бердянського університету менеджменту і бізнесу. — 2010. — №1(9). — С. 31–35.

Особливості продукції овочівництва як передумова інформаційного забезпечення маркетингової діяльності в овочепродуктовому підкомплексі

У статті досліджуються особливості продукції овочівництва, що обумовлюють специфіку овочепродуктового підкомплексу, мають вплив на процес інформаційного забезпечення маркетингової діяльності підприємств. Автором визначено та згруповано особливості овочевої продукції та продуктів переробки, що дасть змогу доцільніше визначити специфіку інформаційного забезпечення маркетингової діяльності саме на підприємствах овочепродуктового підкомплексу.

Ключові слова: інформаційне забезпечення маркетингової діяльності, овочепродуктовий підкомплекс, особливості продукції овочівництва, специфіка овочепродуктового підкомплексу.

В статье исследуются особенности продукции овощеводства, которые обуславливают специфику овощепродуктового подкомплекса, влияют на процесс информационного обеспечения маркетинговой деятельности предприятий. Автором определены и сгруппированы особенности продукции овощеводства и продуктов переработки, что даст возможность точнее определить специфику информационного обеспечения маркетинговой деятельности именно на предприятиях овощепродуктового подкомплекса.

Ключевые слова: информационное обеспечение маркетинговой деятельности, овощепродуктовый подкомплекс, особенности продукции овощеводства, специфика овощепродуктового подкомплекса.

This paper investigates the features vegetable and grocery subcomplex and its specificity that has an impact on the process of information providing marketing activity. The author identified and grouped classification features vegetables and processed products that will help better define the specific information support marketing activities in enterprises with vegetable-grocery subcomplex.

Постановка проблеми. Інформаційне забезпечення маркетингової діяльності на підприємствах овочепродуктового підкомплексу має вузьку специфіку та особливості. Воно суттєво відрізняється від процесу інформаційного забезпечення маркетингової діяльності в інших сферах діяльності підприємств. Врахування цих особливостей є гостро необхідним для вірного розуміння процесу інформаційного забезпечення маркетингової діяльності підприємств овочепродуктового підкомплексу та для подальшого дослідження цієї теми.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Проблемами визначення специфіки та класифікації особливостей продукції овочепродуктового підкомплексу займалися провідні вчені, такі як Г.І. Тараканов, В.Д. Мухін, К.А. Шуїн, Г. Круг, Н.І. Вавілов та ін. [1, 2]. Вони у своїх дослідженнях виклали особливості овочевої продукції, групуючи їх за різними ознаками в залежності від ботанічної природи, способу використання, сорту та ін. Але їхня класифікація являє собою тільки перелік даних, характерних для продукції овочівництва, та, на наш погляд, потребує групування, що дасть змогу правильно врахувати особливості овочевої продукції в процесі інформаційного забезпечення маркетингової діяльності підприємства.

Метою статті є визначення особливостей продукції овочепродуктового підкомплексу, що впливають на процес інформаційного забезпечення маркетингової діяльності підприємств, зведення та групування овочевої продукції для подальшого коригування процесу інформаційного забезпечення маркетингової діяльності згідно визначених особливостей.

Виклад основного матеріалу. Овочепродуктовий підкомплекс включає в себе весь цикл – починаючи від виробництва продукції, переробки, зберігання закінчуючи реалізацією. Виходячи з цього маємо великий перелік елементів овочепродуктового підкомплексу, специфіка діяльності яких в сукупності та кожного окремо має бути врахована при дослідженні будь-якого процесу діяльності підкомплексу. На наш погляд, це особливо важливо при дослідженні інформаційного забезпечення маркетингової діяльності овочепродуктового підкомплексу, оскільки кожна з особливостей підкомплексу має прямий вплив на його інформаційне забезпечення, що суттєво відрізняє від інформаційного забезпечення маркетингової діяльності інших галузей. Детальне дослідження особливостей продукції аналізованого підкомплексу надасть можливість сфокусуватися на специфіці інформаційного забезпечення маркетингової діяльності та чітко, з найменшою помилкою визначити шляхи його вдосконалення.

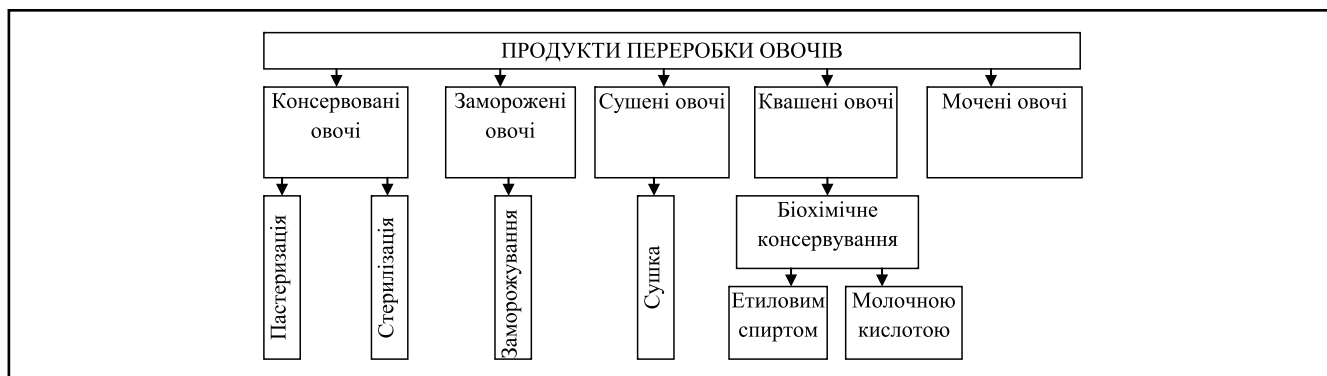
Для початку пропонуємо упорядкувати та з'ясувати особливості продукції овочівництва. Це виявляється непростим завданням, оскільки основною особливістю досліджуваної продукції є те, що овочі мають дуже широкий спектр параметрів класифікації. Вони поділяються за видами, сортами, призначенням, способом обробки та вживання та багатьма іншими параметрами. Велика кількість провідних вчених

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Зведена класифікація овочевої продукції

Параметр класифікації		
група овочів згідно з класифікацією		овочеві культури
I. Ботанічна класифікація		
Дводольні		
1	Капустяні (хрестоквіткові)	Капуста кочанна, савойська, брюссельська, кольорова, броколі, листова, пекінська, бруква, репа, редис, редька, хрін, крес-салат, салатна гірчиця
2	Пасльонові	Томат, баклажан, перець, фізаліс, картопля
3	Сельдерейні (зонтичні)	Любисток, морква, петрушка, пастернак, селера, укріп, фенхель
4	Айстрові (складно квіткові)	Салат, салатний цикорій, вівсяний корінь, скорцонера, естрагон, топінамбур, артишок, кардон
5	Бобові	Боби овочеві, горох овочевий, квасоля овочева
6	Бурячникові	Огіркова трава
7	В'юнкові	Батат
8	Гречичні	Ревінь, щавель
9	Мареві	Буряк столовий, мангольд, шпинат
10	Гарбузові	Огірок, диня, кавун, гарбуз, кабачок, патисон, чайот
11	Ясноткові	Базилік, майоран, м'ята перцева, душиця, змієголовник, іссоп, тим'ян, чабер однолітній
Однодольні		
1	Цибулинні	Цибуля (ріпчастий, шалот, порец, батун, багаторусний, шніт), часник
2	Спаржеві	Спаржа
3	М'ятликові (злакові)	Кукурудза цукрова
II. Вегетативні		
1	Бульбоплоди	Топінамбур (земляна груша), батат (солодка картопля)
2	Коренеплоди	Типу моркви: морква, петрушка, селера, пастернак; типу буряка: буряки столові; типу редьки: редис, редька, репа, бруква
3	Капустні	Кочанні: капуста білокачанна і червонокочанна, брюссельська, савойська; квіткові: кольорова, броколі; стеблелодібні: кольрабі
4	Цибулинні	Цибулинні: цибуля, часник; зелена цибуля: порей, батун, слизун, шалот, шнітт, запашна, багаторусна, черемша
5	Салатно-шпинатні	Пресні салати: листовий, качаний салат, салат-ромен, пекінська капуста; гіркі салати: індивію, ескарію, крес-салат, листові гірчиці; шпинатні: щавель, шпинат, мангольд, кропива та ін.
6	Пряно-вкусові	Кореневищні: хрін, катран; листові: укріп, фенхель, коріандр, естрагон, м'ята, меліса, чабер, базилік, майоран та інш.
7	Десертні	Ревінь, спаржа, артишок
III. За вимогами до вирощування		
1	Вимогливі до агротехнічних заходів	Рання морква, салати, огірки, рання капуста
2	Невимогливі до агротехнічних заходів	Пізня кочанна капуста, пізня кольрабі, пізня морква, селера, буряк столовий
IV. За способом використання		
1	У свіжому вигляді	Капуста «Номер Перший Грибовський 147», «Червнева», морква «Ред Кор»
2	Промислові (зберігання та переробка)	Капуста, морква, буряки, огірки, томати та ін. сортів придатних для зберігання та переробки
V. За рівнем факторів росту		
1	Холодостійкі	Буряки, морква, пізня капуста та ін.
2	Теплолюбиві	Огірок, томат, перець, квасоля, баклажан, редис, кольрабі, капуста цвітна, броколі, селера
VI. За терміном збирання врожаю		
1	Одноразове збирання	Морква пізня, буряк, шпинат, крес-салат, капуста пізня
2	Подовжений термін збирання	Квасоля, спаржа, багаторічна цибуля, горох, кріп, огірки, помідори, перець солодкий, перець гіркий, капуста брюссельська, баклажани, кабачки, патисони
3	Багаторазове збирання	Петрушка, селера листові, щавель, ревінь
VII. За періодом вегетації		
1	Короткий	Салат кочаний, салат листовий, шпинат, редис, щавель
2	Середній	Кабачки, огірки, помідори ранніх сортів, морква ранніх сортів, капуста білоголова середньостиглих сортів
3	Тривалий	Буряки столові пізніх сортів, редька зимова, капуста білоголова пізня, морква столова
VIII. За життєвим циклом рослини		
1	Однорічні	Помідор, огірок, баклажан, перець, кабачок, патисон, цукіні, гарбуз, кавун, диня, артишок, а також салат, шпинат, листові гірчиці, крес-салат, кріп, редис, кольорова і пекінська капуста, броколі
2	Дворічні	Морква, буряк столовий, петрушка, селера, пастернак, цибуля ріпчаста, цибуля порей
3	Багаторічні	Ревінь, щавель, хрін, спаржа, цибуля батун, цибуля шніт, артишок, топінамбур
IX. За рівнем прогнозування врожаю		
1	Прогнозовані	Буряки, морква, пізня капуста, кабачок, гарбуз, хрін, цибуля, топінамбур
2	Важко прогнозовані	Солодкий перець, огірок, помідор, салат листковий, редис, баклажан, кольрабі, капуста цвітна, броколі, селера

Розроблено за матеріалами [1, с. 18–21; 2, с. 14–17] та власним аналізом овочевих культур автора.



Класифікація продуктів переробки овочів

намагалися класифікувати продукцію овочівництва та визначити її особливості. Але весь перелік наведених класифікацій та ознак не є згрупованим, що не дає можливості оцінити та використати особливості овочевої продукції в сукупності для подальшого їх дослідження. Пропонуємо власну зведену класифікацію овочевих культур, що, на наш погляд, надасть змогу здійснити комплексне відображення особливостей підкомплексу (див. табл.).

Ще однією вагомою особливістю овочевої продукції є те, що не вся продукція збирається в дозрілому вигляді, частина продукції збирається на етапі активного росту та обміну речовин, в результаті чого знижується якість продукції. Це обумовлено необхідністю транспортування та зберігання продукції, що швидко псується, для збереження її товарного вигляду.

Зберігання овочів, з одного боку, пов'язане з досить великими витратами, а з іншого – суттєво впливає на якісні показники, тому для безперервного забезпечення ринку овочів необхідно вирощувати овочеву продукцію відповідного набору культур у різні строки і на невеликих площах.

Суттєвою особливістю є виробництво овочевої продукції до певного строку, це стосується підприємств промислового овочівництва, що вирощують свою продукцію на великих площах та застосовують безперервний спосіб збирання врожаю і переробки (наприклад, виробництво стручкової квасолі та гороху). Але це не так важливо в тих випадках, коли збирання відбувається поступово, або мають довгий термін зберігання (наприклад, пізня капуста).

Виробники змушені оптимізувати посівні площі для вирощування овочів, враховуючи кліматичні зони, вологість повітря, родючість ґрунту та ін. Це зумовлено вимогами ринку щодо поставок продукції постійно протягом усього року.

Крім того, останнім часом велика частина виробників займається вирощуванням овочів у парниках та теплицях зі штучним освітленням і обігрівом, автоматизованим регулюванням рівня вологості, хімічного складу повітря, підживленням мінеральними та органічними добривами та зрошенням і навіть використанням штучного ґрунту. Це дозволяє виробляти нетипову овочеву продукцію для даної кліматичної зони, що дає змогу розширити асортимент продукції на ринку за рахунок таких культур, як спаржа, артишок.

Існує велике розмаїття способів та технологічних прийомів вирощування овочів. Залежно від обраного способу та типу в значній мірі буде залежати форма здійснення маркетингової діяльності, та саме її інформаційне забезпечення. Таким чином вважаємо за потрібне брати до уваги наступну класифікацію овочевих культур за способом вирощування: овочівництво відкритого ґрунту та овочівництво закритого ґрунту.

Для комплексного визначення особливостей овочепродуктового підкомплексу вважаємо за необхідне викласти графічно класифікацію продуктів переробки продукції овочівництва (див. рис.).

Досить велика кількість способів переробки продукції овочівництва, вибір способу переробки та відповідна орієнтація підприємства диктується сучасними потребами ринку, тобто підприємство–виробник має бути достатньо гнучким для вчасного адаптування до вимог покупця та задовольняти його потреб у повній мірі. Це прямо залежить від якості інформаційного забезпечення маркетингової діяльності на підприємстві, тому наскільки якісно воно буде проведено, настільки ж швидко і вдало підприємство зможе збільшувати обсяги реалізації овочевої продукції та продуктів переробки.

Також необхідно відмітити трейдерів як вагому ланку в досліджуваному ланцюгу виробництва і переробки овочів. Для них врахування строків вирощування, зберігання, сортовості та інших особливостей овочевої продукції та продуктів її переробки є дуже важливим, тому що, знехтувавши хоча б одним із специфічних факторів, трейдери ризикують отримати збиток. Це свідчить про те, що особливості овочевої продукції мають великий вплив на всі ланки овочепродуктового підкомплексу та суттєво відрізняють процес інформаційного забезпечення маркетингової діяльності в галузі овочівництва і продуктів переробки від інших галузей сільського господарства.

Висновки

Із вищевикладеного матеріалу можемо зробити такий висновок. Продукція овочепродуктового підкомплексу має багаторівневу та широко розвинену структуру власних особливостей, які неможливо не враховувати при дослідженні функціонування ринку овочепродуктового підкомплексу в цілому, та конкретно процесу інформаційного забезпечення його маркетингової діяльності. Важливим, на наш погляд, є

врахування всіх особливостей в комплексі шляхом групування для коректного проведення інформаційного забезпечення маркетингової діяльності. Тому вважаємо за необхідне рекомендувати використання власно створеного групування особливих ознак овочепродуктового підкомплексу для здійснення процесу інформаційного забезпечення маркетингової діяльності для всіх підприємств досліджуваної галузі. Це дасть змогу адаптувати уніфікований процес інформаційного забезпечення саме до овочепродуктового підкомплексу та внаслідок цього значно збільшить його ефек-

тивність, що позитивно вплине на ефективність функціонування підприємств досліджуваної галузі в цілому.

Список використаних джерел

1. Круг Г. Овощеводство / Пер. с нем. В.И. Леунова. – М.: Колос, 2000. – 576 с.: ил. – 472 с.: ил. – (Учебники и учеб. Пособия для студентов высш. учеб. заведений).
2. Овощеводство / Г.И. Тараканов, В.Д. Мухин, К.А. Шуин и др. Под ред. Г.И. Тараканова и В.Д. Мухина. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Колос, 2002.

А.Ю. ЖОЛНЕРЧИК,
к.е.н., ст. викладач кафедри фінансів підприємств, Київський національний економічний університет ім. В. Гетьмана,
І.О. ДОБРОВОЛЬСЬКА,
студентка п'ятого курсу фінансово-економічного факультету,
Київський національний економічний університет ім. В. Гетьмана

Теоретико-методологічні аспекти фінансового стану підприємства

Відображено і проаналізовано різні підходи до визначення поняття «фінансовий стан підприємства» зарубіжними та вітчизняними авторами. Сформовано власне визначення даного поняття, а також висвітлено бачення етапів проведення оцінки фінансового стану підприємств України.

Ключові слова: фінансовий стан підприємства, аналіз фінансового стану, етапи оцінки фінансового стану.

Отражены и проанализированы разные подходы к определению понятия «финансовое состояние предприятия» зарубежных и отечественных авторов. Сформировано собственное определение данного понятия, а также продемонстрировано видение этапов проведения оценки финансового состояния предприятий Украины.

Ключевые слова: финансовое состояние предприятия, анализ финансового состояния, этапы проведения оценки финансового состояния.

Different approaches to the definition of the «financial condition» expressed by foreign and domestic authors are analyzed and represented. Personal definition of this concept as well as vision of the stages of the financial condition's assessment process of the enterprises in Ukraine are shown here.

Keywords: the financial condition, analysis of the financial condition, the stages of the financial condition's assessment process.

Постановка проблеми. В сучасних умовах господарювання діяльність та майбутнє будь-якого підприємства залежить від його фінансового стану, тому актуальність досліджень у сфері розуміння даного поняття та методик його оцінки завжди були, є і будуть на першому плані у науковців.

Проблематика даного дослідження пов'язана з відсутністю єдиного підходу до розуміння поняття «фінансовий стан», а також методик його оцінки в Україні, що породжує ряд суперечностей при здійсненні аналізу та трактуванні отриманих результатів фінансового стану вітчизняних підприємств. Окрім того, нездатність правильно оцінити фінансовий стан призводить до створення серйозних перешкод для здійснення ефективної діяльності будь-якого підприємства України, адже фактично воно не може оцінити свій потенціал до розвитку або не здатне вчасно визначити наявні загрози та вжити заходи щодо їхнього усунення. Саме тому, на нашу думку, дуже важливою є розробка єдиного підходу до розуміння поняття «фінансовий стан» та методик його оцінки.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Вирішенню цього питання присвятили свої роботи відомі українські та зарубіжні науковці. Серед вітчизняних виділимо А.В. Агатова, М.Д. Білик, Н.І. Верхоглядова, А.М. Поддєрьгіна, А.М. Турило, Ю.С. Цал-Цалко та ін. Щодо іноземних науковців, то даним питанням займалися В.Г. Белоліпецький, А.Б. Борисов, Г.П. Герасименко, В.А. Забродський, Н.А. Кизим, М.Н. Крейніна, Е.А. Макарян, С.Е. Макарян, Г.Б. Поляк, В.М. Родіонова, Г.В. Савицька та інші.

Мета статті. Дослідити визначення фінансового стану, подане різними авторами, і на основі такого аналізу дати власне визначення даному поняттю. Розглянути основні методики оцінки фінансового стану підприємств та виробити власний підхід до комплексної оцінки фінансово-господарської діяльності вітчизняного підприємства.

Виклад основного матеріалу. Фінансовий стан сучасного суб'єкта економічної діяльності поняття достатньо суперечливе. Загалом, сутність економічної категорії «фінансовий стан підприємства» розглядається як результат

взаємодії всіх елементів фінансових відносин і характеризується системою показників та індикаторів, які відображають наявність, розміщення і використання економічних ресурсів суб'єкта господарювання.

Дослідження показують, що існує багато теоретичних підходів до визначення поняття «фінансовий стан» підприємства, воно розглядається як економічна категорія, сукупність показників, фінансова спроможність, характеристика певних аспектів фінансово-господарської діяльності та ін. Це обумовлює актуальність уточнення сутності та основних характеристик даного терміну.

Українські та зарубіжні науковці по-різному підходять до визначення категорії «фінансовий стан», проте ніхто з них не заперечує її значущість для діяльності підприємства. Проаналізуємо деякі найбільш доцільні, на наш погляд, визначення фінансового стану підприємства.

Отже, Г.В. Савицька розглядає фінансовий стан як складну економічну категорію, що відображає на певний момент стан капіталу в процесі його кругообігу і здатність суб'єкта господарювання до саморозвитку [6, с. 577]. На нашу думку, дане визначення не повністю розкриває суть поняття фінансовий стан, адже розгляд самого лише капіталу не дає повної картини реальної ситуації, що склалася на підприємстві, для її уточнення необхідно розглянути та співставити джерела формування капіталу підприємства та напрями його використання задля розуміння не лише фактичного фінансового стану на момент його аналізу, а й потенційного — з перспективою на майбутнє.

Фінансовий стан, на думку Ю.С. Цал-Цалко, визначається сукупністю показників, що відображають наявність, розміщення і використання ресурсів економічних систем, реальні та потенційні фінансові можливості [7, с. 296]. Недоліком даного визначення є його обмеженість фінансовими показниками. Безперечно, автор правий у тому, що фінансовий стан найкраще характеризується різного роду показниками, проте дана категорія — це комплексне поняття, яке характеризує фінансову ситуацію на підприємстві, що склалася на момент його аналізу, тому використання показників, які відіграють роль інструментів аналізу фінансового стану, для визначення даного поняття, на нашу думку не доцільно. Такі самі недоліки має і визначення надане за методикою Фонду державного майна України, за якою фінансовий стан — це сукупність показників, що відображають наявність, розміщення і використання ресурсів підприємства, реальні й потенційні фінансові можливості підприємства [1, ст. 1].

Н.І. Верховглядова вважає, що фінансовий стан являє собою характеристику фінансової конкурентоспроможності суб'єкта господарювання (тобто платоспроможності, кредитоспроможності), використання фінансових ресурсів і капіталу, виконання зобов'язань перед державою й іншими суб'єктами що хазяїнують [4, с. 7–8]. На нашу думку, дане визначення має дві основні неточності. Перша полягає в тому, що фінансовий стан характеризується не лише платос-

проможністю та кредитоспроможністю підприємства, а й його рентабельністю, діловою активністю, ліквідністю та ін. Щодо другої неточності, то автор розглядає здатність виконувати зобов'язання підприємства перед державою та іншими підприємствами, проте залишає поза увагою таких суб'єктів як працівників, перед яким підприємство також може мати зобов'язання, що негативно впливає на його фінансовий стан, або акціонери, адже дивідендна політика підприємства також дуже сильно, впливає на діяльність підприємства та його фінансовий стан.

Щодо визначення поняття «фінансового стану» зарубіжними авторами, можна зауважити, що в європейській або американській літературі фінансовий стан не оцінюється, а аналізується загалом діяльність підприємства. При цьому поняття фінансовий стан є тотожними поняттям фінансового положення (financial position), фінансової стійкості (financial sustainability), фінансовий результат (financial performance). В даному аспекті акцент робиться на здатності підприємства забезпечувати власну платоспроможність, покривати свої зобов'язання, покривати витрати діяльності, створювати новий продукт з наявних ресурсів та отримувати при цьому дохід [8, с. 142].

Згідно з визначенням, поданим в американському бізнес-словнику фінансовий стан (або financial position) це стан активів, зобов'язань і власного капіталу (і їх взаємозв'язку) організації, які відображені у фінансовій звітності (переклад автора). На нашу думку дане визначення є найбільш простим та лаконічним, і в той же час воно досить повно розкриває суть категорії фінансового стану підприємства. Проте з даного визначення не видно про що можуть свідчити такі дані, і це є основним його недоліком.

Підходи російських авторів наближені до вітчизняних науковців, так зокрема А.Б. Борисов під фінансовим станом підприємства розуміє рівень забезпечення економічного суб'єкта коштами для здійснення господарської діяльності, підтримки нормального режиму роботи й своєчасного проведення розрахунків [9, с. 326]. На нашу думку, дане визначення має деякі недоліки, адже фінансовий стан це не лише забезпечення підприємства коштами, а це і певний стан його оборотних та необоротних активів, власного та позикового капіталу, джерела їх формування та напрями використання.

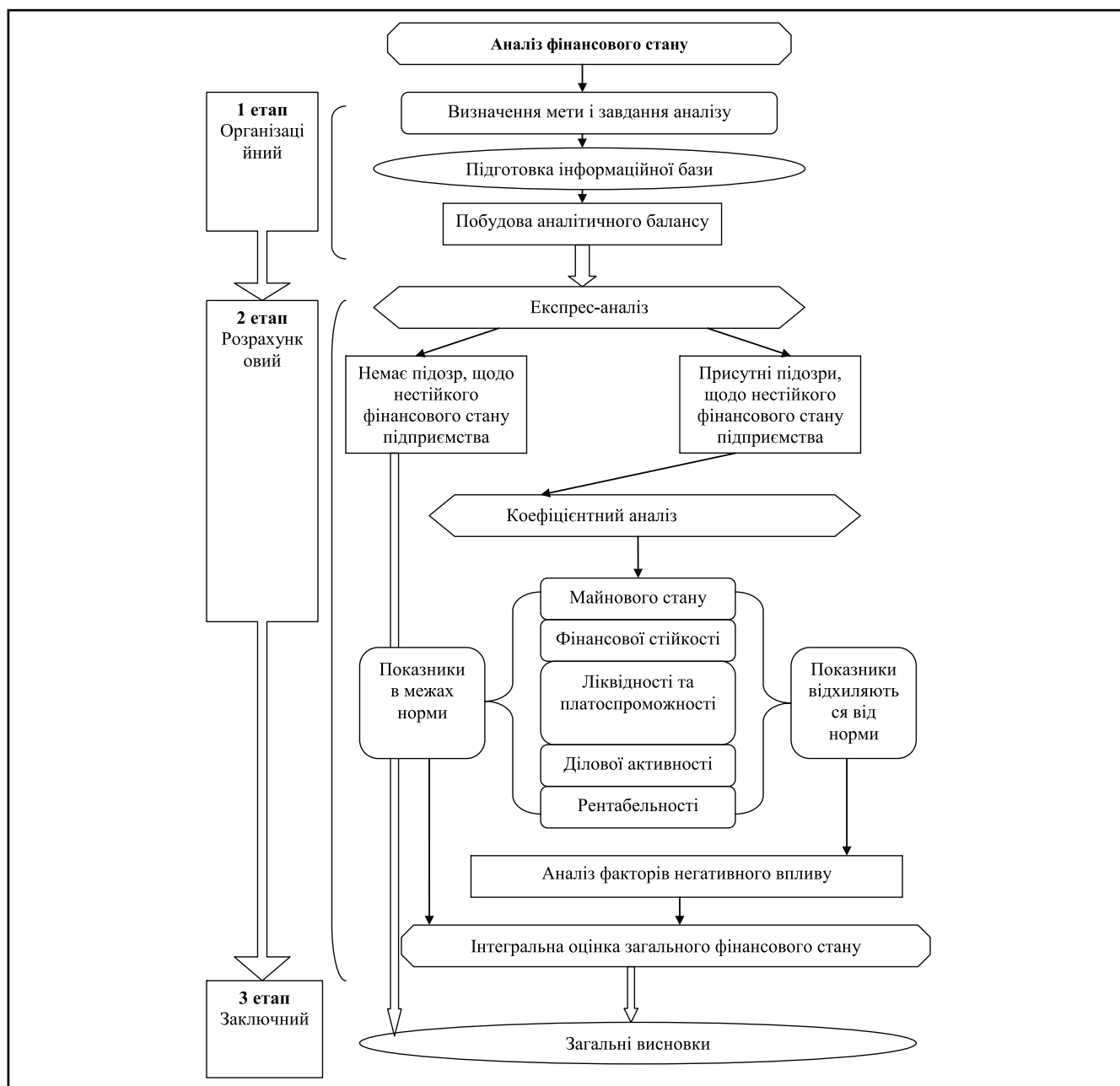
В.А. Забродський, Н.А. Кизим розглядають фінансовий стан як характеристику, на певний момент часу, спроможності матеріально-фінансових потоків капіталу за всіма фазами циклу кругообігу капіталу забезпечувати правильні пропорції, незважаючи на збурюючі процеси [3, с. 25]. Дане визначення, на нашу думку, наближене більше до характеристики фінансової стійкості підприємства, адже фінансовий стан не обов'язково повинен характеризуватися правильними пропорціями, навіть навпаки, більшість підприємств України, характеризуються неправильними пропорціями матеріально-фінансових потоків, проте це не свідчить про те, що у них відсутнє таке поняття як «фінансовий стан».

Таким чином, дослідивши різні науково-теоретичні підходи зазначених вище вітчизняних та зарубіжних авторів щодо сутності поняття «фінансовий стан», можна зробити висновки, що науковці по-різному трактують дану економічну категорію, що пов'язано більшою мірою з тим, що дане поняття є комплексним і дуже важко у визначенні охопити і розкрити всі його сторони. Тому на основі проаналізованих визначень та їх недоліків спробуємо дати власне трактування даному поняттю.

Отже, в результаті аналізу визначень «фінансовий стан» запропонуємо власне визначення, яке полягає в наступному: фінансовий стан підприємства – це економічне поняття, яке відображає стан майна, власного капіталу та зобов'язань підприємства на певний момент часу, характеризується показниками майнового стану, ліквідності, платос-

проможності, рентабельності, ділової активності та фінансової стійкості, і відображає його реальні й потенційні фінансові можливості до розвитку.

Переходячи від теорії до практики, зазначимо, що на сучасному етапі існує велика кількість методів, на основі яких здійснюють оцінку фінансового стану суб'єктів господарювання. Це і горизонтальний та вертикальний аналіз, коефіцієнтний, трендовий, порівняльний аналіз, факторний аналіз (особливо за допомогою моделі Дюпон), дискримінанта інтегральна оцінка, метод А-рахунку, система-експерт та багато інших. Кожен із даних методів має свої переваги та недоліки і широко застосовується при оцінці фінансового стану підприємств, проте, на нашу думку, кожен з даних методів є дещо обмеженим у достовірності своїх результатів, тому для формування правдивих висновків про реальний стан



Методика оцінки фінансового стану підприємств

справ на підприємстві доцільно використовувати ці методи в комплексі, поєднуючи та елімінуючи їх плюси та мінуси.

Щодо загальної методики проведення аналізу фінансового стану, то необхідно зазначити, що загалом світова практика виробила деякі основні підходи для реалізації цього завдання, відмінності існують лише у послідовності застосовуваних методів і прийомів, у переважанні тих чи інших напрямів аналізу.

Вітчизняні ж розробки даної проблеми не відповідають вимогам комплексності і повноти аналізу. Методичні рекомендації, що надаються різними відомствами і міністерствами, мають суттєвий недолік, насамперед через те, що вони спрямовані на аналіз фінансового стану підприємства у конкретних умовах, зокрема при приватизації, санації, банкрутстві, аудиторських перевірках і не приділяють уваги оцінці фінансового стану на будь-якому етапі існування підприємства. Тому використовувати їх як основу вважаємо недоцільним.

Аналіз наукової літератури показав, що різні автори визначають свої методики та етапи аналізу фінансового стану підприємства. Однак для правильності аналізу більш доцільно було б розробити одну загальну методику, доповнюючи її необхідними показниками при оцінці суб'єкта господарювання за тих чи інших умов його діяльності. Відповідно до вищенаведеного пропонуємо власну схему аналізу фінансового стану підприємства (див. рис.).

На нашу думку, даний процес має складатися з трьох основних етапів: організаційного, розрахункового та заключного. Розглянемо кожен з цих етапів детальніше.

1 етап – організаційний. Суть даного етапу полягає у визначенні мети та завдання аналізу, підготовці інформаційної бази для подальших досліджень, побудові аналітичного балансу досліджуваного підприємства.

2 етап – розрахунковий. Даний етап починається з експрес-аналізу який, своєю чергою, здійснюється в три основні етапи:

1) підготовчий – метою даного етапу є прийняти рішення про доцільність аналізу фінансової звітності та переконати-ся в її готовності до читання;

2) попередній огляд бухгалтерської звітності – мета другого етапу полягає в ознайомленні з пояснювальною запискою до балансу. Це необхідно для того, щоб оцінити умови роботи у звітному періоді, визначити тенденції основних показників діяльності, а також якісні зміни в майновому і фінансовому стані суб'єкта господарювання;

3) економічне читання й аналіз звітності – основний етап в експрес-аналізі, мета якого – узагальнена оцінка результатів господарської діяльності та фінансового стану об'єкта. Загалом проводиться на основі горизонтального та вертикального аналізу фінансової звітності.

На підставі проведеного експрес-аналізу робиться загальний висновок про наявність або відсутність підозр щодо нестійкого фінансового стану підприємства. В разі їхнього існування необхідно здійснити комплексний коефіцієнтний

аналіз в межах таких груп показників: показники майнового стану, ліквідності, платоспроможності, рентабельності, фінансової стійкості та ділової активності. Далі розраховані значення необхідно порівняти з нормативами. У разі відхилень робиться аналіз факторів негативного впливу, що спричинили такі відхилення від норм.

Наступним етапом є проведення інтегральної оцінки загального фінансового стану за найбільш придатною для українських реалій методикою. Після цього починається третій етап аналізу.

3 етап – заключний. На даному етапі фінансовий аналітик робить висновки про проведені ним дослідження та безпосередньо про фінансовий стан обраного підприємства.

На нашу думку, саме така послідовність дій дасть змогу комплексно оцінити фінансовий стан підприємства та зробити правильні висновки.

Висновки

Отже, на сучасному етапі розвитку економічних відносин фінансовий стан будь-якого суб'єкта господарювання є найважливішою характеристикою його надійності, стійкості і ділової активності, він визначає конкурентоспроможність підприємства, його потенціал у діловому співробітництві, дозволяє оцінити, якою мірою гарантовано економічні інтереси самого підприємства та його партнерів у фінансових відносинах. Лише за умови його стабільності можливо здійснювати активну інвестиційну й інноваційну діяльність, випустити конкурентоспроможну продукцію, динамічно розвиватися й посідати лідерське становище в галузі.

У результаті аналізу визначень «фінансовий стан» нами було запропоноване власне визначення, яке полягає у наступному: фінансовий стан підприємства – це економічна категорія, яка відображає стан майна, власного капіталу та зобов'язань підприємства на певний момент часу, характеризується показниками ліквідності, фінансової стійкості, платоспроможності, ділової активності та рентабельності і відображає його реальні й потенційні фінансові можливості до розвитку.

Саме тому аналіз фінансового стану набуває пріоритетного значення, оскільки попередньо проведена оцінка діяльності підприємства надає можливість сформувати оптимальну структуру наявних засобів підприємства, визначити найбільш раціональні шляхи використання ресурсів, забезпечити наявність на поточному рахунку підприємства мінімально необхідної суми грошових коштів для погашення поточних зобов'язань, розробити комплекс заходів з попередження чи недопущення виникнення збитків та банкрутства тощо.

Список використаних джерел

1. Наказ Міністерства фінансів України та Фонду державного майна України «Про затвердження Положення про порядок здійснення аналізу фінансового стану підприємств, що підлягають приватизації» від 14.02.2006 № 170 // Офіційний вісник України від 12.04.2006. – № 13 – 2006 р. – С. 366.

2. Адамова І.З., Романчук А.Л. Аналіз фінансового стану підприємства: проблемні аспекти та шляхи їх розв'язання // Всеукраїнський науково-виробничий журнал «Облік, аналіз і аудит». – Режим доступу: http://www.nbu.gov.ua/portal/Soc_Gum/Vchetei/2011_2_1/NV-2011-V2_64.pdf

3. Забродский В.А. Диагностика финансовой устойчивости функционирования финансово-экономических систем / В.А. Забродский, Н.А. Кизим. – Х.: Бизнес Информ – 2000. – 108 с.

4. Калашнікова Т.В. Фінансовий стан підприємства: сутність та оцінка // Серія «Економіка і менеджмент». – Науковий вісник НЛТУ України. – 2011. – Вип. 21.7 – С. 207–211., вип. 3, 2011. – С. 115–118.

Режим доступу: http://www.nbu.gov.ua/portal/soc_gum/Evu/2011_17_2/Makarchuk.pdf

5. Макарчук І.М. Теоретичні основи оцінки фінансового стану підприємств. – Режим доступу: http://archive.nbu.gov.ua/portal/soc_gum/Evu/2011_17_2/Makarchuk.pdf

6. Савицька Г.В. Економічний аналіз діяльності підприємства. – К.: Знання, 2007. – 668 с.

7. Цал–Цалко Ю.С. Статистичний аналіз фінансової звітності: теорія практика та інтерпретація: Монографія. – Житомир: Житомир. держ. технолог. ун-т, 2004. – 506 с.

8. Черниш С.С. Проблеми застосування методик аналізу фінансового стану на вітчизняних підприємствах // Інноваційна економіка. – 5'2012[31] – С. 142–146.

9. Шифріна Н.І. Поняття фінансового стану діяльності підприємства // Науково-технічний збірник №96, 2010. – С. 323–328.

УДК 658.7/8.012.122

К.О. ДЗЮБІНА,
асистент, голова бюро підсекції кафедри зовнішньоекономічної та митної діяльності,
Національний університет «Львівська політехніка»

Визначення ознак типології зворотних матеріальних потоків

Розглянуто ознаки типології зворотних матеріальних потоків. Наведено визначення зворотного матеріального потоку. Систематизовано основні ознаки та параметри зворотних матеріальних потоків, наведено їх вербальний та формалізований опис. Ознаки типології зворотних матеріальних потоків згруповано в дві групи: статичні та динамічні. Проаналізовано їх відповідність аналогічним ознакам прямого матеріального потоку. Запропоновано ознаки, що притаманні виключно зворотному матеріальному потоку.

Ключові слова: зворотний матеріальний потік, типологія, типологізація, статичні ознаки, динамічні ознаки, трансформація, об'єкт, функціональна сфера.

Рассмотрены признаки типологии обратных материальных потоков. Приведены определения обратного материального потока. Систематизированы основные признаки и параметры обратных материальных потоков, приведено их вербальное и формализованное описание. Признаки типологии обратных материальных потоков сгруппированы в две группы: статические и динамические. Проанализировано их соответствие аналогичным признакам прямого материального потока. Предложены признаки, присущие исключительно обратному материальному потоку.

Ключевые слова: обратный материальный поток, типология, типологизация, статические признаки, динамические признаки, трансформация, объект, функциональная сфера.

Features of the typology of reverse material flows are considered. The essence of reverse material flow is determined. The main features and criteria of reverse mate-

rial flows are systematized, their verbal and formal description is given. Typology features of reverse material flows are grouped into two groups: static and dynamic. Analysis of their compliance with the same characteristics of direct material flow is carried out. The exceptional features of reverse material flows are developed.

Keywords: reverse material flow, typology, typologization, static characteristics, dynamic characteristics, transformation, object, functional sphere.

Постановка проблеми. Сучасні тенденції розвитку сучасного виробництва, що проявляються через зростання культури споживання, підвищення рівня обізнаності споживачів та соціальної відповідальності підприємств, активізування процесів державного контролювання у сфері забруднення навколишнього середовища, актуалізації питань, пов'язаних із проблемами сталого розвитку, обумовлюють необхідність застосування прогресивних підходів до управління зворотними матеріальними потоками (ЗМП). Проблеми управління ЗМП значною мірою пов'язані з неоднозначністю тлумачення даного поняття, а також підходів щодо виокремлення їх окремих типів. Загальний підхід до типології ЗМП здебільшого зводиться до прямої аналогії з прямими матеріальними потоками (ПМП). Відтак нагальною є проблема розроблення ознак типології ЗМП з урахуванням їх специфічних характеристик.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. До недавнього часу основним об'єктом процесу управління матеріальними потоками промислових підприємств був матеріальний потік, направлений від виробника до посередника або кінцевого споживача. Питання логістичного управління

матеріальними потоками та їхньої класифікації розглянуто в працях таких науковців, як Б.А. Анікін, Д.Л. Вордлоу, Д.Ф. Вуд, А.М. Гаджинский, Джон Гатторна, Д. Джонсон, О.Н. Зуева, Р.В. Іоффе, Є.В. Крикавський, М. Дуглас Ламберт, М.А. Окландер, Р. Джеймс Сток, Дж. Шапіро та ін. Однак усі вони акцентують увагу на направленні вектору матеріальних потоків промислових підприємств у напрямі «від виробника». Матеріальним потокам, спрямованим у зворотному напрямку, приділено увагу фрагментарно. Основним об'єктом при цьому виступають відходи [1–3].

Мета статті – розглянути ознаки типології зворотних матеріальних потоків, навести визначення зворотного матеріального потоку, систематизувати основні ознаки та параметри зворотних матеріальних потоків, навести їх вербальний та формалізований опис. Запропонувати ознаки, що притаманні виключно зворотному матеріальному потоку.

Виклад основного матеріалу. З метою розроблення інструментарію управління зворотними матеріальними потоками, необхідно чітко відрізнити їх від прямих матеріальних потоків. Типологія ЗМП дасть можливість промисловим підприємствам прогнозувати їхні обсяги та види, вчасно здійснювати превентивні заходи, обирати доцільну та раціональну стратегію управління ЗМП. Основним етапом типологізації ЗМП є виявлення ознак та характеристик ЗМП із метою подальшого виділення їх типів.

Наведемо визначення поняття «зворотний матеріальний потік». Зворотний матеріальний потік – це сукупність товарно-матеріальних цінностей, віднесена до визначеного часового інтервалу та направлена в напрямку від джерела її споживання до джерела утворення з метою відновлення корисності або вилучення з обігу. Об'єктами ЗМП можуть бути сировина, готова продукція, товари, засоби упаковки багаторазового використання або відходи. Відновлення корисності об'єктів ЗМП може відбуватися за рахунок їхньої трансформації, а саме: перепродажу, ремонту, рециклінгу або утилізації [4].

У випадку коли об'єктом ЗМП виступають відходи доцільно конкретизувати визначення ЗМП як сукупності відходів, віднесеної до визначеного часового інтервалу та направленої в напрямку від джерела її виявлення до джерела потенційного утворення з метою відновлення корисності або поводження з нею. Під джерелом потенційного утворення автор розуміє місце чи об'єкт, що використовується для поводження з відходами. Поводження з відходами – це дії, спрямовані на запобігання утворенню відходів, їх збирання, перевезення, зберігання, оброблення, утилізацію, видалення, знешкодження і захоронення [5].

Якщо об'єкти ЗМП не знаходяться у стані руху, тобто розглядаються в певний часовий момент, вони переходять у запас об'єктів ЗМП. Кожному ЗМП відповідають певні фінансові та інформаційні потоки. Однак вони не є ізоморфними та мають специфічні, відмінні характеристики.

Усі ознаки ЗМП умовно можна поділити на дві групи: статичні та динамічні. Статичні ознаки (грец. *statike* – спокій, рівнова-

га, відсутність руху) характеризують внутрішні властивості ЗМП безвідносно до його руху в часовому інтервалі. Динамічні ознаки (грец. *dynamikos* – здатний до розвитку, руху, видовмі-ни) характеризують властивості ЗМП у часовому інтервалі.

До статичних ознак типології ЗМП промислових підприємств належать: габарити, вага, натурально-речовинний склад, вартість, особливості пакування, особливості транспортування, вид договору, умови договору, ініціатор, причина виникнення, вірогідність виникнення, галузь функціонування, сфера виникнення, ступінь складності, ступінь керованості, рівень залишкової корисності, складність технології відновлення цінності, ступінь використання в комерційному обороті.

До динамічних ознак типології ЗМП промислових підприємств належать: відношення до підприємства як до відкритої системи, характер переміщення елементів, ступінь детермінованості, ступінь стабільності, ступінь періодичності, ступінь інтенсивності, ступінь мінливості.

З метою розроблення типології об'єктів ЗМП у таблиці систематизовано класифікаційні ознаки та їхні параметри, наведено їх вербальний та формалізований опис.

Аналогічно з ПМП між статистичними величинами запасів та динамічними параметрами потоків існує тісний взаємозв'язок: потік характеризує процес зміни запасу, запас відображає результат зміни та накопичення потоку.

Частина ознак, розглянутих у таблиці, описана авторами логістичної концепції під час розгляду питань управління ПМП та повністю співпадає з ними по своїй суті. Зупинимося більш детально на тих ознаках та параметрах, які по своїй суті відмінні від ознак та параметрів ПМП або притаманні виключно ЗМП.

До статистичних ознак, відмінних від ознак ПМП, належать: ініціатор, причина виникнення, вірогідність виникнення, сфера виникнення, рівень залишкової корисності, складність технології відновлення, рівень безпеки, ступінь використання в комерційному обороті.

Ініціатор ЗМП – суб'єкт, що ініціює виникнення ЗМП. Ініціатором ЗМП може бути споживач (у зв'язку з браком або зі зміною бажання щодо придбання певного товару), ринок (у зв'язку з низькими темпами продаж, якістю, потребою в зміні асортименту, відмовою роздрібного торговця або посередника розповсюджувати певний вид продукції, викупом частки продукції конкурента, з метою отримання доступу до вільного місця на полицях магазину, повернення сезонних товарів через закінчення сезону, надлишкову та залишкову кількість товару), підприємство – виробник, державні органи влади тощо. Ініціатором ЗМП може бути як кінцевий споживач (у сфері *business to consumer* (B2C)) так і контрагент підприємства (оптова закупівельна організація, дистриб'ютор, ритейлер (у сфері *business to business* (B2B))). В окремих випадках ініціатором ЗМП може бути законодавчий орган або орган виконавчої влади. Контрагент підприємства може бути ініціатором ЗМП у випадку придбання неякісної сировини, бракованої продукції тощо. Прикладом ЗМП, ініційованими самим підприємством, може бути відкликання продукції, ви-

Систематизація ознак типології зворотних матеріальних потоків

№ з/п	Ознаки	Параметри	Наявність відповідної ознаки та параметрів ПМП (+ / -)	Відповідність аналогічній ознаці ПМП
1	2	3	4	5
I. Статичні				
1.	Габарити	Об'єм, площа, лінійний розмір	+	повний
2.	Вага	Маса, вага бруто, вага нетто	+	повний
3.	Натурально-речовинний склад	Номенклатура, асортимент, кількість об'єктів	+	повний
4.	Вартість	Вартість в грошовому вираженні	+	повний
5.	Особливості пакування	Вид тари, упаковки	+	повний
6.	Особливості транспортування	Вид транспорту, спосіб транспортування, спосіб та умови затарювання, кількість необхідних транспортних засобів для перевезення, сумісність транспортування, рівень транспортабельності	+	повний
7.	Вид договору	Купівлі-продажу, постачання, про виконання ремонтних робіт, підяду, поставки, про надання послуг, перевезення, зберігання, комісії, доручення, факторингу тощо	+	повний
8.	Умови договору	Момент переходу права власності, визначення суб'єкту – платника вартості транспортування, страхування тощо	+	повний
9.	Ініціатор	Суб'єкт – ініціатор виникнення ЗМП	-	відсутній
10.	Причина виникнення	Причина повернення	-	відсутній
11.	Вірогідність виникнення	Ступінь вірогідності виникнення.	-	відсутній
12.	Галузь функціонування	Галузь функціонування	+	повний
13.	Сфера виникнення	Сфера виникнення	+	неповний
14.	Ступінь складності	Кількість однорідних об'єктів ЗМП.	+	повний
15.	Ступінь керованості	Реакція керованої системи управління ЗМП на дії керівної системи управління ЗМП	+	повний
16.	Рівень залишкової корисності	Корисність, кондиція, ліквідність	-	відсутній
17.	Складність технології відновлення	Складність (вартість, тривалість тощо) технології відновлення корисності	-	відсутній
18.	Рівень безпеки	Безпека об'єктів ЗМП	+	повний
19.	Ступінь використання в комерційному обороті	Можливість отримання прибутку внаслідок відновлення корисності	-	відсутній
II. Динамічні				
20.	Відношення до підприємства як до відкритої системи	Місце розташування, напрямок руху	+	неповний
21.	Характер переміщення елементів	Швидкість переміщення об'єктів	+	повний
22.	Ступінь детермінованості	Відомість, не випадковість параметрів потоку	+	повний
23.	Ступінь стабільності	Постійність значень параметрів на протязі визначеного проміжку часу ($P = f(t) = \text{const}$; $P = f(t) \neq \text{const}$)	+	повний
24.	Ступінь періодичності	Постійність параметру або змін параметру	+	повний
25.	Ступінь інтенсивності	Інтенсивність ($\lambda = n / t$; де n – кількість одиниць об'єктів ЗМП, що пройшли за проміжок часу t ; t – часовий період; λ – інтенсивність)	+	повний
26.	Ступінь мінливості	Постійність інтенсивності ($\lambda = \text{const}$; $\lambda \neq \text{const}$)	+	повний
Примітки:		- притаманні як ЗМП так і ПМП		
		- притаманні як ЗМП так і ПМП, однак мають специфічні властивості		
		- притаманні виключно ЗМП		

Джерело: сформовано автором на підставі [1, 6-8].

лучення продукції з обігу (будь-який захід, спрямований на запобігання появи продукції на ринку, в ланцюгу постачання продукції [9]), добровільний рециклінг та утилізація).

Так, підприємства «Сасет Скавенджер» та «Вест Коаст Ресайклінг» мають у штаті двох робітників, в обов'язки яких вхо-

дить відбір цілих пляшок на лінії рециклінгу обсягом 750 мл та 1,5 л, а також сортування їх у спеціальні дерев'яні ящики. Пляшки передаються фірмі «Еве Грін Глас» яка стерилізує їх шляхом промивання. Стерилізація вже існуючої пляшки потребує вдвічі менше води та енергії, ніж виробництво нової.

У подальшому відбувається реалізація цих пляшок вино-горілчанним підприємствам за ціною на 25% нижчою, ніж вартість нових пляшок [9]. ЗМП можуть виникати як на «вході» (пов'язані з активуванням претензій до постачальника та вхідним контролем якості), так і на «виході» (пов'язані з рівнем сервісу та післяпродажного обслуговування споживачів [10].

Причина виникнення є специфічною ознакою, притаманною лише для ЗМП. Основними причинами виникнення ЗМП є [11]:

- стимулювання збуту продукції шляхом забезпечення післяпродажного сервісу;
- відкликання продукції внаслідок виявлення дефектів фахівцями виробника або постачальника;
- збір використаної продукції для використання в якості вторинної сировини (скорочення втрат тари);
- забезпечення процесу ефективної утилізації або рециклінгу матеріалів;
- формування та демонстрація соціальної відповідальності підприємництва;
- формування нематеріальних активів підприємства (імідж, бренд);
- повернення продукції внаслідок невідповідності розміру, форми, кольору, дизайну та інших параметрів товару очікуванням споживача;
- виставлення претензій, рекламацій та, як наслідок, судових рішень щодо неякісної продукції, браку, технічних недоліків;
- пошкодження товару в процесі перевезення;
- постачання товару з недотриманням умов договору (помилкова адреса, невідповідна кількість);
- виявлення державною організацією порушень законодавства у сфері охорони навколишнього природного середовища, забезпечення екологічної безпеки та поводження з відходами.

Вірогідність виникнення ЗМП обумовлена їх специфічними об'єктами. Так, якщо ми розглядаємо стратегію управління такими об'єктами ЗМП, як відходи, вірогідність їх виникнення для певної групи товарів дорівнює 100 відсотків. Аналогічна вірогідність характерна для засобів упакування багаторазового використання, оборотної тари. Якщо ж підприємство планує розробити стратегію управління ЗМП готових високоякісних товарів, то вірогідність їх виникнення можна досліджувати шляхом проведення кореляційно-регресійного аналізу.

Сфера виникнення ЗМП пов'язана з розумінням функціональних сфер підприємства як відкритої системи. Обов'язковою умовою перетворення об'єкта прямого матеріального потоку в об'єкт ЗМП є перехід його зі сфери постачання або виробництва в сферу споживання. Вихідним пунктом об'єктів ЗМП є сфера споживання. Об'єктами матеріальних потоків можуть бути товарно-матеріальні цінності, сировина, напівфабрикати, комплектуючі вироби, деталі, незавершене виробництво, матеріали, готова продукція, вантажі, товари. Об'єктами ЗМП є сировина, готова продукція, товари (залежно від приналежності підприємства до видобувного, виробничого або торгівельного), засоби упаковки багаторазо-

вого використання або відходи. Сфери виникнення ЗМП обмежені сферами закупівлі, постачання, розподілу та збуту.

Важливим фактором розмежування «входу» та «виходу» в системі управління ЗМП є розуміння функціональних сфер підприємства. Розглядаючи підприємство як відкриту систему, можна визначити, що вхід представлено функціональними сферами постачання та закупівлі. Своєю чергою, на виході організації існують функціональні сфери збуту та розподілу. Російський дослідник логістичних процесів Г.Г. Льовкін прямо наголошує на необхідності розмежування функціональних сфер постачання та закупівлі. Під постачанням він розуміє забезпечення підприємств, організацій та домогосподарств необхідними матеріальними ресурсами з метою подальшої їх переробки в новий продукт або споживання (використання) без перероблення [12]. Той же автор розуміє під закупівлею діяльність, що здійснюється підприємствами у сфері торгівельного обігу. Товари, які закуповують під час здійснення цієї діяльності, призначені для подальшого їх перепродажу.

Що стосується понять збуту та розподілу, то дані функціональні сфери підприємства теж відмінні, а саме збут – це сфера виробничого підприємства, що пов'язана зі сферою обігу готової продукції та забезпечує взаємодію в ланцюгу «виробник – перший споживач (посередник)» [13]. Зокрема, розглядаючи визначення Г.Г. Льовкіна, можна зробити висновок, що розподіл – функціональна сфера підприємства, що пов'язана зі сферою товарного обігу (оптова, роздрібна, оптово-роздрібна торгівля). У той же час Б.О. Анікін ототожнює ці дві сфери як синонімічні [14, с. 185]. Є.В. Крикавський наводить визначення розподільчої логістики та логістики дистрибуції [15–17]. Це дає змогу виділити функціональну сферу дистрибуції або розподілу. Таким чином, автор вважає за доцільне наголосити на тому, що в залежності від приналежності до функціональної підсистеми ЗМП можуть виникати як на «вході», так і на «виході» підприємства як відкритої системи. Важливою ознакою для типологізації ЗМП є також їхня приналежність до сфер особистого споживання або виробничої сфери.

Рівень залишкової корисності ЗМП визначається відношенням корисності (цінності) об'єкта ЗМП до вартості його трансформації. Основними параметрами даної ознаки є корисність, кондиція та ліквідність. У даному контексті автор розуміє:

- корисність як міру можливого задоволення своїх потреб підприємством або споживачем внаслідок трансформації об'єкта ЗМП;
- кондицію як якість, норму, яким має відповідати об'єкт ЗМП для подальшої трансформації;
- ліквідність як ступінь легкості трансформації об'єкта ЗМП з метою перетворення його на грошові кошти.

Складність технології відновлення корисності виражається у вартості та тривалості реалізації технології відновлення корисності.

Рівень безпеки ЗМП характеризується таким параметром як безпека продукції або відходів. Безпека продукції – відсутність будь-якого ризику для життя, здоров'я, майна спожива-

ча і навколишнього природного середовища при звичайних умовах використання, зберігання, транспортування, виготовлення і утилізації продукції [18]. Так, через загрозу здоров'ю компанія «Кока-Кола» відкликала у 2009 році партію напоїв, що містила сірку та бензол, «Ферреро» – партію льодяників «Тік-Так» через наявність у продукті пластикового пакувального матеріалу, а «Макдональдз» – 12 млн. дитячих склянок через наявність у фарбі отруйних речовин [19].

Ступінь використання в комерційному обороті характеризується таким параметром, як можливість отримання прибутку внаслідок відновлення цінності або потворного використання об'єкту ЗМП. Підприємство може здійснити повторний продаж об'єкта ЗМП без внесення суттєвих змін або здійснивши процес трансформації даного об'єкта. Суттєву комерційну вигоду отримують підприємства внаслідок використання оборотної тари (піддонів, пляшок тощо).

Група динамічних ознак ЗМП практично тотожна по своїй суті ознакам ПМП. Основну відмінність представлено ознакою відношення потоку до підприємства як до відкритої системи. Дана ознака характерна і для ПМП та виокремлює зовнішні (протікають у зовнішньому середовищі) і внутрішні (протікають у внутрішньому середовищі) потоки. На відміну від ПМП ЗМП завжди надходять із зовнішнього середовища. Вони не можуть існувати лише у внутрішній логістичній системі підприємства, оскільки важливою передумовою їх виникнення є обов'язковий перехід права власності від суб'єктів сфер збуту або розподілу до суб'єктів сфери постачання або закупівлі.

Висновки

Таким чином, наведені ознаки типології ЗМП та їхні специфічні характеристики дозволять розробити детальну типологію ЗМП промислових підприємств з метою подальшого використання у процесі оптимізації управління матеріальними потоками. Чітка типологізація ЗМП на підприємстві дасть можливість підвищити рентабельність підприємства, кількість споживачів та постачальників, підвищити рівень якості продукції та системи менеджменту підприємства в цілому. Управління ЗМП має бути складовою стратегії розвитку підприємства. Вітчизняним підприємствам слід приділяти більшу увагу управлінню ЗМП, розробленню технологій попередження їх виникнення та мінімізації втрат, викликаних поверненням продукції.

Список використаних джерел

1. Букринская Э.М. Реверсивная логистика: учебное пособие / Э.М. Букринская. – СПб.: Изд-во СПбГУЭФ, 2010. – 79 с.
2. Сагайдак-Никитюк Р.В. Внедрение реверсивной логистики в условиях фармпроизводства / Р.В. Сагайдак-Никитюк, Н.А. Селиванова Н.А. // Ремедиум. – 2008. – №5. – С. 38–40.
3. Степанов В. Модель утилизации отходов, реализуемая логистическим инструментарием / Степанов В., Мезина Н. // Логистика. – 2011. – №8. – С. 53–56.
4. Дзюбіна К.О. Місце зворотного матеріального потоку у виробничо-господарській діяльності підприємства / К.О. Дзюбіна // Віс-

ник Дніпропетровського університету (ім. О. Гончара). Серія: Економіка. Випуск 5(4). – Дніпропетровськ, 2011. – С. 163–171.

5. Закон України «Про відходи» №187/98 від 05.03.98 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/187/98-%D0%B2%D1%80>

6. Семенов А.И. Логистика. Основы теории: учебник для вузов / А.И. Семенов, В.И. Сергеев. – СПб.: Издательство «Союз», 2003. – 544 с.

7. Гаджинский А.М. Логистика: Учебник для высших и средних специальных учебных заведений. – 2-е изд. – М.: Информационно-внедренческий центр «Маркетинг», 1999. – 228 с.

8. Дзюбіна К.О. Об'єктна декомпозиція зворотного матеріального потоку / К.О. Дзюбіна // Суперечності та тенденції сучасної економічної динаміки: матеріали І Міжнародної науково-практичної конференції студентів, аспірантів та молодих учених (IC YESS 2012). Ч. 1. – Чернівці. – ЧНУ, 2012. – С. 119–121.

9. Закон України «Про загальну безпечність нехарчової продукції» №2736-6 від 02.12.2010 [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2736-17>

10. San Francisco Chronicle. – September 10. – 1996. – P. C1.

11. Дзюбіна К.О. Фактори та передумови формування зворотних матеріальних потоків / К.О. Дзюбіна // Матеріали ІІ Міжнародної науково-практичної конференції «Проблеми формування та реалізації конкурентної політики (молодіжний аспект)». – Львів: ТзОВ «Сплайн», 2011. – С. 47–49.

12. Левкин Г.Г. О некоторых терминологических неточностях / Г.Г. Левкин // Логистика [Електрон. ресурс]. – №1. – 2010. – С. 16–17 – Режим доступу до журн.: <http://sciepeople.ru/publication/99216>

13. Левкин Г.Г. Экологические аспекты управления цепями поставок / Г.Г. Левкин // Логистика [Електрон. ресурс] – №2. – 2009. – С. 24–25 – Режим доступу: <http://sciepeople.ru/publication/99215/>

14. Логистика: Учебник / Под ред. Б.А. Аникина. – 3-е изд., перераб. и доп. – М.: ИНФРА-М, 2003. – 368 с.

15. Крикавський Є.В. Логістика і сучасні виклики економіки / Є.В. Крикавський // Економіка України у ХХІ столітті: ретроспектива і перспектива. Доп. Асоціації вчених «Еліта економічної науки Львова» / За ред. д.е.н., проф. С.К. Реверчука. – Л.: Львівський нац. ун-т ім. Франка, 2002. – С. 11.

16. Крикавський Є.В. Логістика. Основи теорії: підруч. для ВНЗ / Є.В. Крикавський / Нац. ун-т «Львівська політехніка». – Л.: Інтел-Захід, 2004. – 414 с.

17. Крикавський Є., Чухрай Н. Промисловий маркетинг: Підручник. 2-ге вид. – Львів: Видавництво Національного університету «Львівська політехніка», 2004. – 472 с.

18. Закон України «Про захист прав споживачів» №1023-12 від 12.05.91 [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/1023-12>

19. Дзюбіна К.О. Обґрунтування необхідності управління зворотними матеріальними потоками промислового підприємства / К.О. Дзюбіна // Збірник матеріалів ІІ Міжнародної науково-практичної конференції «Сучасні тенденції розвитку наукової думки» – Одеса. – InPress. – С. 46–49.

До питання реформування виробничого комплексу кримінально-виконавчої системи

У статті досліджено особливості реорганізації та удосконалення існуючої в установах виконання покарань системи виробничо-господарської діяльності шляхом створення центрів професійного навчання та трудової зайнятості засуджених. Проведено порівняльну характеристику організації його діяльності у складі установи виконання покарань як структурного підрозділу та як окремої юридичної особи. Визначено механізм залучення приватного бізнесу в діяльність кримінально-виконавчої системи.

Ключові слова: бізнес, партнерство, ефективність, організація праці, професійне навчання.

В статье исследуются особенности реорганизации и усовершенствования действующей в исправительных учреждениях системы производственно-хозяйственной деятельности путем создания центров профессионального обучения и трудовой занятости осужденных. Осуществлена сравнительная характеристика организации его деятельности в составе исправительного учреждения как структурного подразделения и как отдельного юридического лица. Определен механизм привлечения частного бизнеса в деятельность уголовно-исправительной системы.

Ключевые слова: бизнес, партнерство, эффективность, организация труда, профессиональное обучение.

The article analyzes peculiarities of reorganization and improving production and economic system existing in penal institutions by means of organizing centers of convicts' professional training and employment. The comparative characteristics of its activity are given, as a structural subdivision and as a legal entity. A mechanism of involving private business in criminal and executive system activity is defined.

Keywords: business, partnership, efficiency, labor organization, professional training.

Постановка проблеми. Нові умови господарювання сформували нову систему управління ресурсним потенціалом, основними характеристиками якої є перехід від планово-адміністративної до ринково-підприємницької моделі; розмежування функцій суб'єктів державного і недержавного управління; розвиток процесів демократизації суспільних відносин; інтеграція України у світовий інформаційний простір; інтеграція політико-суспільних і соціально-економічних інтересів. Це викликано необхідністю створення економічних механізмів, які забезпечать ефективний розвиток виробничого комплексу Державної кримінально-виконавчої служби України в умовах фінансової кризи і після кризового розвитку економіки. Економічна криза 2009–2010

років загострила ситуацію, яка склалася в промисловому виробництві, продемонструвавши низький ресурсний потенціал державних підприємств виправних колоній, їх велику залежність від зовнішнього середовища й низьку конкурентоспроможність виготовленої продукції. Скорочення комерційних замовлень і небажання державних і регіональних контрагентів укладати контракти супроводжується зменшенням кількості робочих місць, відсутністю роботи, зробивши ці проблеми для пенітенціарної системи постійними. Питома вага замовлень за рахунок місцевих бюджетів у загальних обсягах виробництва кримінально-виконавчої служби становить всього 3,6% [9]. Недосконалість механізмів формування портфеля замовлень підприємствами установ виконання покарань не дозволяє визначити перспективи розвитку виробничого комплексу Державної кримінально-виконавчої служби України.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Серед провідних науковців, що досліджують особливості розвитку приватно-державного партнерства та питання, пов'язані із застосуванням різноманітних механізмів взаємодії держави та приватного бізнесу, можна назвати таких вчених, як В. Варнавський [2], М. Дерябіна [3], М. Клинова [4], М. Погребняк [5], Л. Поліщук [6], Н. Саванкова [7], В. Узунів [8], але вони не досліджують особливості реорганізації та удосконалення існуючої в установах виконання покарань системи виробничо-господарської діяльності шляхом застосування механізмів приватно-державного партнерства.

Необхідність застосування приватно-державного партнерства у виробничому комплексі Державної кримінально-виконавчої служби України є очевидним, оскільки певний потенціал для використання його механізмів закладений як у соціальній сфері, пов'язаній з виправленням засуджених, так і в економічній, пов'язаній з підвищенням продуктивності їх праці. І хоча поки мова не йде про інвестування у створення приватних тюрем, але використання потенціалу приватного бізнесу з метою ефективного працевикористання засуджених і їхнього професійного навчання та подальшого працевлаштування буде сприяти розвитку Державної кримінально-виконавчої служби в цілому.

Суспільно корисна праця згідно зі ст. 118 Кримінально-виконавчого кодексу України є одним із засобів виправлення та ресоціалізації засуджених. Установи виконання покарань зобов'язані забезпечити залучення засуджених до суспільно корисної праці, а також здійснювати їхнє професійне навчання. Своєю чергою, кожен засуджений зобов'язаний працюва-

ти в місцях і на роботах, визначених адміністрацією установи виконання покарань. Залучення засуджених до суспільно корисної праці здійснюється на власних виробництвах, організованих у межах державних підприємств установ виконання покарань. Але в умовах ринкової економіки діяльність таких підприємств показує їх повну неспроможність, оскільки вони не можуть конкурувати на ринку з іншими комерційними структурами. З одного боку, вони повинні відповідати всім сучасним ринковим вимогам, а з іншого – названі підприємства практично не мають ніяких пільг, більшість виробничих потужностей і обладнань застарілі і не завжди є можливість їх модернізувати, оскільки передовсім необхідно виплачувати заробітну плату, сплачувати податки та зобов'язання перед іншими суб'єктами господарювання.

Метою статті є вивчення можливостей реорганізації і удосконалення діючої системи виробничо-господарської діяльності та визначення механізмів залучення приватного бізнесу в діяльність підприємств установ виконання покарань.

Виклад основного матеріалу. З метою визначення стратегії подальшої діяльності органів і установ виконання покарань та слідчих ізоляторів у напрямі приведення їх у відповідність з міжнародними стандартами та вимогами національного законодавства Держана пенітенціарна служба України спільно з Міністерством юстиції України розробила Концепцію державної політики у сфері реформування кримінально-виконавчої служби, схвалену Указом Президента України від 08.11.2012 №631. Реалізація положень Концепції здійснюватиметься шляхом прийняття нових законодавчих актів та внесення змін до діючих, які регулюють питання діяльності органів та установ виконання покарань. Планується здійснити організаційні, методичні та інформаційні заходи, спрямовані на запровадження сучасної моделі управління Державною кримінально-виконавчою службою України, забезпечити її кваліфікованим персоналом, здійснити модернізацію виробничої сфери підприємств установ виконання покарань. Модернізацію підприємств установ виконання покарань, а також удосконалення системи професійної підготовки засуджених має бути здійснено шляхом [1]:

1. Створення умов для залучення інвестицій у підприємства установ виконання покарань та розміщення на цих підприємствах замовлень на випуск продукції для регіональних потреб з метою їх самозабезпечення та зменшення навантаження на державний бюджет.

2. Удосконалення принципів діяльності підприємств установ виконання покарань.

3. Підвищення ефективності роботи підприємств УВП сільськогосподарського профілю виробництва та підсобних господарств при таких установах, збільшення потужностей із переробки сільськогосподарської сировини власного виробництва, впровадження системи внутрішнього споживання власної продукції.

4. Організації професійного навчання засуджених з урахуванням не лише інтересів власного виробництва установ ви-

конання покарань, а й ринку праці, а також можливого працевлаштування та продовження навчання після звільнення.

5. Запровадження дієвого механізму заохочення засуджених до трудової діяльності та оптимізація системи оплати праці.

6. Удосконалення процесу відшкодування засудженими збитків, завданих злочинами, а також забезпечення виконання засудженими інших наявних у них майнових зобов'язань.

Одним із напрямів вирішення означених проблем пропонується створення центрів професійного навчання та трудової зайнятості.

Перехід від державних підприємств установ виконання покарань до центрів професійного навчання та трудової зайнятості, на нашу думку, буде супроводжуватися певними проблемами і складнощами. Порівняльна характеристика способів організації центру професійного навчання та трудової зайнятості засуджених відображена в таблиці.

Якщо центр функціонує в установі виконання покарань і свою діяльність будує на принципах планування, єдиноначальності у вирішенні питань та колегіальності їх обговорення, він не може бути самостійною юридичною особою і діє в межах організаційно-правової форми – державної бюджетної установи. Це негативно відобразиться на співпраці установи виконання покарань із приватними комерційними структурами, неможливістю отримувати попередню оплату за реалізовану продукцію та підвищувати відпускну ціну на вироблену продукцію протягом терміну дії договору. Врешті це може спонукати центри відмовитися від співпраці з приватними інвесторами.

Згідно зі Статутом державні підприємства установ виконання покарань мають право використовувати майно, закріплене за ними на правах повного господарського володіння та здійснення підприємницької діяльності не забороненої законодавством.

Крім того, вони мають право: здійснювати господарську і інші види діяльності з метою забезпечення життєдіяльності установ виконання покарань і залучення засуджених до праці; здійснювати матеріально-технічне забезпечення виробництва та придбання необхідних матеріальних ресурсів у підприємств, організацій та установ незалежно від форми власності, а також у фізичних осіб тощо [3].

Сьогодні установи виконання покарань можуть залучати засуджених на оплачувані роботи не тільки в центрах і державних підприємствах виправних колоній, а й на об'єктах будь-яких організаційно-правових форм власності, розташованих як на територіях установ виконання покарань, так і за їх межами. Протягом 2012 року на оплачуваних роботах підприємств установ виконання покарань були задіяні 32,1 тис. засуджених, або 44,3% від загальної кількості працездатних [9]. Збільшити кількість залучених засуджених до суспільно корисної праці можливо завдяки розвитку приватно-державного партнерства, а саме:

1. Спільна діяльність з організації виробництва товарів, виконання робіт та надання послуг із залученням засуджених на базі виробничих комплексів установ виконання покарань, за-

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Порівняльна характеристика способів організації центру професійного навчання та трудової зайнятості засуджених

Фактор	Дія фактора	
	центр – структурний підрозділ УВП	центр у складі підприємства УВП
Мета діяльності та організаційно-правовий статус	Залучення засуджених до суспільно корисної праці і їх професійно-технічного навчання в межах організаційно – правової форми – бюджетної державної установи	Залучення засуджених до суспільно корисної праці і їх професійно-технічного навчання в межах організаційно – правової форми – державного підприємства
Фінансування	Утримання Центру здійснюється за рахунок бюджетного фінансування установ виконання покарань (поточне забезпечення ДКВС України 40–45% від потреби)	Здійснює свою діяльність на умовах самофінансування і не використовує бюджетних коштів
Податки до бюджету	Звільнення від оподаткування є позитивним фактором, але дія його короткотермінова, бо установа повинна взяти на себе зобов'язання по використанню енергоносіїв, водопостачання та водовідведення, теплової енергії в тій частині, що стосуються безпосередньо виробничої діяльності	Сплачує податки, наповнює спеціальні фонди, але доцільно було б розробити механізм залучення приватних інвесторів, завдяки зменшенню податкових платежів (існує світова практика)
Організація виробництва	Бюджетне фінансування і плановий характер діяльності перешкоджатиме: здійсненню закупівель сировини, матеріалів тощо, постійне проведення тендерних торгів ускладнить процес виготовлення продукції; співпраці з приватними партнерами на умовах попередньої оплати; позбавить можливості підвищення ціни на продукцію протягом терміну дії договору, що негативно вплине на працевикористання засуджених	Самостійно організовує виробничий процес, за власні кошти здійснює закупівлю сировини та матеріалів, залучаючи до виробництва засуджених
Реалізація продукції	Розміщення державних замовлень	Забезпечує виконання державних замовлень та державних завдань (організаційно-правовий статус передбачає в їх розмірі 50%)
Стратегічні перспективи розвитку	Бюджетне фінансування перешкоджатиме впровадженню інновацій, розвитку приватно-державного партнерства та пошуку нових ринків збуту	Здійснення технічного переозброєння виробництва (створення державної лізингової компанії); залучення інвестицій (через механізм приватно-державного партнерства); покращення маркетингової діяльності (формування портфеля замовлень); забезпечення ефективності (враховуючи специфіку діяльності підприємств) розробити механізм зменшення податкового тиску

Авторська розробка.

снотаних на договорі, згідно з яким організацію виробництва (частково) може взяти на себе приватна особа. Як часткову участь приватний партнер може внести сировину, матеріали, обладнання, сучасні технології, управлінський досвід [8].

2. Часткова передача виробничих потужностей установ виконання покарань в оренду приватним особам із метою організації виробництва товарів, виконання робіт чи надання послуг з залученням до праці засуджених.

3. Створення підприємства нового типу, засновниками якого б виступали установи виконання покарань та приватні підприємці (в Німеччині вони відомі як квазіпублічні юридичні особи – це приватні підприємства, які наділені публічними функціями) [5]. Метою їх діяльності є виправлення і ресоціалізація засуджених через механізм залучення їх до суспільно корисної праці, причому вона є першочерговою по відношенню до мети одержання прибутку від використання їх праці. Часткова передача публічних функцій приватним підприємцям дозволить змінити бюрократичний механізм, ефективним господарським управлінням і скоротить державне фінансування, що є актуальним і для Державної кримінально-виконавчої служби України.

Застосування механізмів приватно-державного партнерства при організації праці засуджених в установах виконання покарань має як соціальні, так і економічні переваги [2]. По-перше, приватний партнер зможе більш ефективно організувати трудову діяльність засуджених, оскільки буде орієнтоватися на випуск конкурентоспроможної продукції, залучаючи максимальну кількість трудових ресурсів. Він також вільний у виборі підходів до організації виробництва та прийнятті адміністративно-управлінських рішень. По-друге, даний суб'єкт самостійно вирішує всі фінансові питання, і на відміну від установ виконання покарань не пов'язаний жорсткими вимогами бюджетного законодавства. По-третє, робота засудженого у приватного роботодавця психологічно наближує його до роботи на волі, що є головним фактором ресоціалізації і послідуєючої адаптації до нормального життя і роботи після звільнення.

Висновки

Але для розвитку приватно-державного партнерства в системі Державної кримінально-виконавчої служби України держава в особі органів виконавчої влади має створити сприятливі умови для залучення комерційних структур в цю

сферу діяльності, наприклад надати додаткове бюджетне фінансування (в тому числі і із інвестиційного фонду), пільги по оподаткуванню, забезпечити пріоритетне розміщення державних замовлень тощо. Крім того, необхідна детальна розробка правових і організаційних основ взаємодії органів і установ Державної кримінально-виконавчої служби України з приватним сектором економіки у вигляді спеціальної програми розвитку приватно-державного партнерства [6]. Така програма дозволить не тільки ефективно виконувати вимоги кримінального законодавства по залученню засуджених до суспільно корисної праці, а й сприяти їх подальшому працевлаштуванню та буде сприяти розвитку Державної кримінально-виконавчої служби в цілому.

Список використаних джерел

1. Указ Президента України від 08.11.2012 №631 «Про Концепцію державної політики у сфері реформування Державної кримінально-виконавчої служби України» <http://www.president.gou.ua/documents/15127.html>.
2. Варнавский В.Г. Партнерство государства и частного сектора: формы, проекты, риски / В.Г. Варнавский. – РАН; Институт мировой экономики и международных отношений. – М.: Наука, 2005. – 315 с.

3. Дерябина М. Государственно-частное партнерство: теория и практика // Вопросы экономики, 2008. – №8. – С. 61–77.
4. Клинова М. Глобализация и инфраструктура: новые тенденции во взаимоотношениях государства и бизнеса / М. Климова // Вопросы экономики. – 2008. – №8. – С. 78–90.
5. Погребняк М. Упорядкування переліку державних цільових програм на основі принципів індикативного планування / М. Погребняк // Формування ринкових відносин в Україні. – 2005. – №5 (48). – С. 17–21.
6. Полищук Л. Корпоративная социальная ответственность или государственное регулирование: анализ государственного выбора / Л. Полищук // Вопросы экономики. – 2009. – №10. – С. 4–22.
7. Саванкова Н. Партнерство государства и бизнеса в условиях глобального финансового кризиса / Н. Саванкова. // Экономические науки. – 2009. – №1(50). – С. 38–41.
8. Узунов В.В. Державні цільові програми та особливості врахування в них соціальної напруги в країні / Узунов В.В. // Моделювання регіональної економіки. – 2006. – №1 (7). – С. 135–144.
9. Загальна характеристика Державної пенітенціарної служби України [станом на 01.04.2013] [Електрон. ресурс] ДПтС України. – URL: <http://www.kvs.gov.ua/peniten/control/main/uk/publish/article/628075>

О.З. ЦАР,
аспірантка, Львівський національний університет ім. Івана Франка

Оцінка санаційної спроможності підприємств в Україні

У статті розроблено методику оцінки санаційної спроможності підприємств та проведено її аналіз для суб'єктів господарювання України.

Ключові слова: санаційна спроможність, рентабельність капіталу, загальна ліквідність, оборотність оборотного капіталу підприємства.

В статье разработана методика оценки санационной возможности предприятий и проведен ее анализ для субъектов хозяйствования Украины.

Ключевые слова: санационная способность, рентабельность капитала, общая ликвидность, оборачиваемость оборотного капитала предприятия.

The article proposes an evaluation methodology of readjustment possibility of enterprises and it is conducted its analysis for the economic entities of Ukraine.

Keywords: readjustment possibility, capital profitability, total liquidity, capital reversibility of enterprise.

Постановка проблеми. В умовах фінансової та політичної нестабільності діяльність підприємств супроводжується кризовими ситуаціями, результатом яких може стати неплатос-

проможність або банкрутство. Сприятливим підґрунтям для виникнення такої ситуації найчастіше стають прорахунки у стратегічних планах і в наборі тактичних заходів, які не повною мірою дозволяють підприємству знайти успішний вихід із кризової ситуації. Рівень здатності підприємства протидіяти негативним факторам зовнішнього та внутрішнього середовища визначає його санаційна спроможність. Отже, актуальною проблемою сьогодення є розроблення методологічного визначення санаційної спроможності підприємства.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Проблема оцінки санаційної спроможності суб'єктів господарювання присвятили свої праці такі вітчизняні науковці: Т. Булович [1–3], Н. Карвацка [11], І. Карпунь [5], О. Копилюк [6], О. Лісничук [7], С. Передерієва [8], О. Терещенко [9, 10], Н. Тюріна [11], А. Штангрет [6] та інші.

Потреба в глибоких і всебічних дослідженнях у галузі оцінки санаційної спроможності вітчизняних підприємств обумовили вибір теми статті.

Метою статті є розроблення методики оцінки санаційної спроможності підприємств України. У статті використано методи економічного аналізу, розрахунково-аналітичні інструменти, поєднання якісного та кількісного аналізу.

Виклад основного матеріалу. В умовах дії ринкових механізмів значна частка вітчизняних підприємств виявилася нестійкою до впливу негативних факторів зовнішнього середовища. В даній ситуації виникає необхідність визначення ступеня стійкості підприємства до дії таких чинників. Термін «санаційна спроможність підприємства» було вперше запропоновано О. Терещенком: санаційна спроможність – це наявність у підприємства, що перебуває у фінансовій кризі, фінансових, організаційно-технічних та правових можливостей, які визначають його здатність до успішного проведення фінансової санації [9].

У роботі К. Багацької наведено таке визначення даного поняття: «...санаційна спроможність – це наявність у підприємства, що знаходиться під загрозою банкрутства, організаційно-економічних, технічних, фінансових, правових, соціальних можливостей та потенціалу, необхідних для ефективного проведення санаційних заходів» [6].

І.Н. Карпунь наводить таке визначення санаційної спроможності підприємства: «...санаційна здатність – це сукупність фінансових, організаційно-технічних і правових можливостей підприємства, що перебуває у фінансовій кризі, які визначають його здатність для успішного проведення фінансової санації» [5, с. 155].

Визначення С. Передерієвої звучить так: «Санаційна спроможність – це комплексний критерій прийняття рішення щодо санації, який узагальнює на основі глибини кризового стану сукупність критеріїв санаційного потенціалу для майбутньої діяльності, та передумови подолання кризи – можливість та реальність реалізації санаційної концепції. Санаційний потенціал залежить від умов і можливостей зростання або зниження ефективності фінансово-економічної діяльності та відображає реальний потенціал підприємства-боржника та його невикористані фінансові можливості» [8, с. 236].

Економічними критеріями стійкої санаційної спроможності підприємства є його здатність до забезпечення ліквідності, відновлення прибутковості та одержання конкурентних переваг.

Санаційна спроможність підприємства – це складна економічна категорія, яка відображає оцінку здатності підприємства до виживання та ефективного розвитку у майбутньому. На практиці оцінка санаційної спроможності підприємств проводиться шляхом впровадження санаційного аудиту в межах порушення справи про банкрутство, але, на нашу думку, її

необхідно розглядати як сполучення трьох складових: фінансового, виробничого та організаційного потенціалів. З метою спрощення процедури оцінки санаційної спроможності доцільним є розробка інтегрального показника визначення необхідності проведення санаційних заходів.

До загальних умов санаційної здатності І.Н. Карпунь відносить наявність у підприємства потенціалу для майбутньої успішної діяльності, а саме:

- реальних можливостей збільшення виторгу від реалізації, зниження собівартості продукції, і на цьому ґрунті досягнення високої рентабельності фінансово-господарської діяльності;
- реальної можливості досягнення задовільної структури балансу;
- реальних можливостей забезпечення стабільної ліквідності [5, с. 155].

Для оцінки санаційного потенціалу підприємства ми пропонуємо прогнозувати основні фінансові показники, що будуть характеризувати його діяльність у майбутньому, а саме: рентабельність капіталу, коефіцієнт оборотності оборотного капіталу та коефіцієнт загальної ліквідності.

Для цього за допомогою методу ключової матриці побудуємо моделі факторного впливу на дані показники.

Для оцінки впливу чинників на рентабельність капіталу підприємства візьмемо до уваги такі його складові: чистий прибуток (ЧП), обсяг реалізації продукції (ВР), оборотні активи (ОА), поточні пасиви (ПП) та капітал (К).

За допомогою методу ключової матриці побудуємо модель впливу на рентабельність капіталу підприємства (ЧП/К) чинників, які будуть утворюватися за допомогою наведених вище складових (табл. 1).

Отже, з наведеної вище матриці ми отримаємо таку модель мультиплікативної залежності чинників, що впливають на рентабельність капіталу підприємства:

$$P_k = \frac{ЧП}{ВР} \cdot \frac{ВР}{ОА} \cdot \frac{ОА}{ПП} \cdot \frac{ПП}{К} = P_{pn} \cdot K_{об} \cdot K_{зл} \cdot K_{лн.}, \quad (1)$$

де P_k – рентабельність капіталу підприємства; P_{pn} – рентабельність реалізованої продукції; $K_{об}$ – коефіцієнт оборотності оборотного капіталу; $K_{зл}$ – коефіцієнт загальної ліквідності; $K_{лн}$ – частка поточних пасивів у капіталі підприємства.

Побудована модель вказує на те, що рентабельність капіталу підприємства залежить від зміни таких показників, як рентабельність реалізованої продукції, коефіцієнт оборотно-

Таблиця 1. Модель ключової матриці базових показників фінансової діяльності підприємства

1	ЧП	ВР	ОА	ПП
ЧП	1			
ВР	$\frac{ЧП}{ВР} = P_{pn}$	1		
ОА		$\frac{ВР}{ОА} = K_{об}$	1	
ПП			$\frac{ОА}{ПП} = K_{зл}$	1

сті оборотного капіталу, загальної ліквідності та частки термінових зобов'язань у капіталі підприємства.

Застосовуючи методи елімінування, можна проаналізувати, з якою силою дані показники будуть впливати на зміну рентабельності підприємства. Таким чином можна виявити, які з параметрів недостатньо задіяні (виявити приховані резерви) або ж які з них впливають на рентабельність капіталу з негативною тенденцією, і прийняти пакет відповідних заходів для регулювання даних параметрів.

За аналогічним методом побудуємо модель впливу чинників на коефіцієнт оборотності оборотного капіталу, який також є важливим показником ефективності його використання. Модель буде мати такий вигляд:

$$K_{об} = \frac{BP}{ДЗ} \cdot \frac{OАв}{OА} \cdot \frac{BOK}{OАв} \cdot \frac{ДЗ}{KЗ} \cdot \frac{ПОК}{BOK} \cdot \frac{KЗ}{ПОК} =$$

$$= K_{обдз} \cdot K_{coa} \cdot K_{звок1} \cdot K_{сдк} \cdot K_{фр} \cdot K_c, \quad (2)$$

Подана модель показує, що зміна кількості оборотів, які здійснює оборотний капітал протягом аналізованого періоду, буде залежати від таких чинників: коефіцієнта оборотності дебіторської заборгованості ($K_{обдз}$), коефіцієнта структури оборотних активів (він показує яку частку в оборотних активах займають активи у сфері виробництва) (K_{coa}), коефіцієнта забезпечення власним оборотним капіталом оборотних активів у сфері виробництва ($K_{звок1}$), коефіцієнта співвідношення дебіторської та кредиторської заборгованості ($K_{сдк}$), коефіцієнта фінансового ризику ($K_{фр}$) та коефіцієнта структури позикового оборотного капіталу (частки у позиковому оборотному капіталі кредиторської заборгованості) (K_c). Як бачимо, перший чинник – це показник ділової активності, другий – показник структури активів (зростання питомої ваги оборотного капіталу у сфері виробництва і відповідне її зниження у сфері обігу вважається позитивною тенденцією), третій – показник фінансової стійкості, а саме коефіцієнт розміщення (зростання його величини свідчить про поліпшення фінансування оборотного капіталу підприємства), четвертий – до коефіцієнтів структури капіталу (зростання значення даного чинника можна вважати позитивною тенденцією, оскільки кредиторська заборгованість вважається тимчасово безкоштовним джерелом формування оборотного капіталу, якщо не порушується господарське законодавство, бо тоді до підприємства будуть застосовані фінансові санкції, що значно здорожить формування оборотного капіталу), п'ятий – до показників структури капіталу (зростання його величини свідчить про збільшення ризиків підприємства щодо можливості його розрахунків з кредиторами, оскільки позичений оборотний капітал – це заборгованість, строк погашення якої настає найближчим часом).

Тепер побудуємо модель впливу факторів (за допомогою ключової матриці) на загальну ліквідність підприємства за допомогою таких складових оборотного капіталу: оборотні активи у сфері виробництва ($OАв$) та обігу ($OАо$), дебіторська та кредиторська заборгованості, оборотні активи та поточні пасиви загалом. Модель буде мати такий вигляд:

$$K_{зл} = \frac{OА}{OАв} \cdot \frac{OАв}{OАо} \cdot \frac{OАо}{ДЗ} \cdot \frac{ДЗ}{KЗ} \cdot \frac{KЗ}{ПП} =$$

$$= K_{oav} \cdot K_{a/o} \cdot K_{oa/dз} \cdot K_{дз/кз} \cdot K_{кз/пп}, \quad (3)$$

Як бачимо з поданої моделі, на коефіцієнт загальної ліквідності підприємства будуть впливати п'ять факторів, а саме: співвідношення оборотних активів та їх величини у сфері виробництва (K_{oav}) (зниження даного показника відносно позитивна тенденція); співвідношення оборотних активів у сфері виробництва та обігу ($K_{a/o}$) (зростання даного показника на виробничих підприємствах відносно позитивна тенденція); коефіцієнта співвідношення оборотних активів у сфері обігу та дебіторської заборгованості; співвідношення дебіторської та кредиторської заборгованостей та частки кредиторської заборгованості у поточних пасивах.

За допомогою методів елімінування, а саме методу ланцюгових підстановок, можна визначити, як змінилася в абсолютному вимірі рентабельність капіталу, коефіцієнт оборотності та загальної ліквідності і з якою силою впливали на їх зміну закладені в моделі чинники.

Для більш глибокого аналізу санаційної спроможності підприємства, на нашу думку, доцільно побудувати багатофакторні регресійні моделі визначених показників для того, щоб детальніше описати залежність закладених в моделях факторів. Аналіз проведемо на прикладі показників промислових підприємств України. За допомогою табл. 1 побудуємо табл. 2, 3 4, в яких розрахуємо всі показники для побудови регресійної моделі факторного впливу на рентабельність капіталу, коефіцієнт оборотності оборотного капіталу та загальної ліквідності підприємств. На основі даних табл. 2, 3 і 4 побудуємо такі регресійні моделі.

Регресійна модель впливу на рентабельність капіталу підприємства буде мати вигляд:

$$P_k = -0,0547 + 0,8489 \cdot P_{pp} + 0,00763 \cdot K_{об} +$$

$$+ 0,0207 \cdot K_{зл} + 0,0448 \cdot K_{пп}. \quad (4)$$

Коефіцієнт детермінації становить 0,996, тобто множинна кореляція дуже тісна.

Модель множинної регресії впливу факторів на коефіцієнт оборотності буде мати вигляд:

$$K_{об} = 0,1931 + 0,394567 \cdot K_{обдз} + 2,694 \cdot$$

$$\cdot K_{coa} - 0,3934 \cdot K_{звок1} + 0,01557 \cdot$$

$$\cdot K_{сдк} - 0,04236 \cdot K_{фр} - 0,00493 \cdot K_c. \quad (5)$$

Коефіцієнт детермінації дорівнює 0,997.

Модель регресії впливу факторів на коефіцієнт загальної ліквідності підприємства така:

$$K_{зл} = -12,8413 + 1,42915 \cdot K_{oav} + 10,19857 \cdot$$

$$\cdot K_{a/o} + 1,1611 \cdot K_{oa/dз} + 0,7033 \cdot$$

$$\cdot K_{дз/кз} + 3,453 \cdot K_{кз/пп}. \quad (6)$$

Коефіцієнт детермінації становить 0,952.

Для оцінки санаційної спроможності підприємства необхідно спрогнозувати основні параметри даних регресійних моделей і таким чином розрахувати рентабельність капіталу, коефіцієнт оборотності за загальної ліквідності на декілька періодів наперед.

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Спрогнозуємо основні параметри фінансової діяльності промислових підприємств України на 2013 рік за допомогою середньорічного темпу приросту.

Рентабельність капіталу промислових підприємств України у 2013 буде становити:

$$P_{к2013} = -0,0547 + 0,8489 \cdot 0,0587 + 0,00763 \cdot 1,991 + 0,0207 \cdot 1,097 + 0,0448 \cdot 0,495 = 0,05521 \text{ або } 5,52\%.$$

Прогнозний коефіцієнт оборотності буде дорівнювати:

$$K_{об} = 0,1931 + 0,394567 \cdot 3,284 + 2,694 \cdot 0,267 - 0,3934 \cdot 0,34 + 0,01557 \cdot 0,77 - 0,04236 \cdot 1,37 -$$

Таблиця 1. Основні показники фінансової діяльності промислових підприємств України, млн. грн. [4]

	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012 (прогноз)	2013 (прогноз)
1. Чистий прибуток (ЧП)	2866,5	7137	18936,9	28264,3	34699,6	43700,9	20243,2	-4760,7	31579,6	58892,4	82397,8	115284,783
2. Обсяг реалізованої продукції (ВР)	229634,4	289117,3	400757,1	468562,6	551729	717076,7	917035,5	806550,6	1065108,2	1329266,3	1615632,41	1963690,85
3. Оборотні активи, на кінець періоду (ОА)	166334,70	196186,60	222637,00	243346,40	290520,30	364159,70	481336,90	541252,10	631647,40	713575,40	838905,17	986247,401
4. Оборотні активи у сфері виробництва, на кінець періоду (ОАв)	42371,50	50224,60	63925,70	72882,40	86699,30	110380,7	130206,8	132017,4	159183,4	189156,6	223365,2	263760,567
5. Оборотні активи у сфері обігу, на кінець періоду (ОАо)	123963,20	145962,00	158711,30	170464,00	203821,00	253779,00	351130,10	409234,70	472464,00	524418,80	615568,8	722561,844
6. Дебіторська заборгованість, на кінець періоду (ДЗ)	132260,8	140966,3	155320	164222,1	187324,5	206156,3	300071	358970,2	409456,4	454465,8	521272,1	597899,0
7. Кредиторська заборгованість, на кінець періоду (КЗ)	138353,29	159581,226	177267,41	201565,4	212442,41	224356,3	69977,1	402855,4	481141,9	567116,6	663358,4	775932,796
8. Власний оборотний капітал, на кінець періоду (ВОК)	8256,40	13853,90	20096,60	13043,80	47790,00	107819,10	79531,70	56795,60	46672,70	58218,40	72328,9	89859,6263
9. Позиковий оборотний капітал, на кінець періоду (ПОК)	19725,01	22751,47	25272,99	28737,16	30287,89	52116,30	83664,60	76266,10	103832,80	88240,40	104222,6	123099,534
10. Поточні пасиви, на кінець періоду (ПП)	158078,30	182332,70	202540,40	230302,60	242730,30	256340,60	401805,2	484456,5	584974,7	655357	767539,6	898925,397
11. Капітал, на кінець періоду (К)	411182,30	453684,30	481082,7	531319,5	618907,1	772465,3	979319,5	1097498	1225392,9	1385959,5	1586301,2	1815602,58

Таблиця 2. Показники для побудови багатофакторної регресійної моделі впливу на рентабельність капіталу

	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012 (прогноз)	2013 (прогноз)
Рентабельність капіталу	0,00697	0,0157	0,039	0,053	0,056	0,05657	0,02067	-0,00433	0,02577	0,042495	0,0519	0,063
ЧП/ВР	0,012	0,02468	0,047	0,06	0,062	0,06	0,022	-0,0059	0,029	0,044	0,051	0,0587
ВР/ОА	1,38	1,47368	1,8	1,92	1,899	1,969	1,905	1,49	1,686	1,8628	1,925	1,991
ОА/ПП	1,0521	1,07598	1,099	1,0566	1,196	1,42	1,197	1,117	1,0797	1,0888	1,0929	1,097
ПП/К	0,384	0,40189	0,421	0,433	0,392	0,3314	0,41	0,441	0,477	0,4728	0,483	0,495

Таблиця 3. Показники для побудови багатофакторної регресійної моделі впливу на коефіцієнт оборотності оборотного капіталу

	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012 (прогноз)	2013 (прогноз)
Коефіцієнт оборотності	1,380	1,473	1,8	1,925	1,899	1,969	1,905	1,49	1,686	1,862	1,926	1,991
ВР/ДЗ	1,736	2,05	2,58	2,853	2,945	3,478	3,056	2,246	2,6	2,924	3,099	3,284
ОАв/ОА	0,254	0,256	0,287	0,299	0,298	0,303	0,27	0,243	0,252	0,265	0,266	0,267
ВОК/ОАв	0,194	0,276	0,314	0,178	0,551	0,976	0,61	0,43	0,293	0,307	0,323	0,34
ДЗ/КЗ	0,956	0,883	0,876	0,815	0,882	0,918	4,288	0,891	0,851	0,8	0,785	0,77
ПОК/ВОК	2,389	1,642	1,257	2,203	0,634	0,483	1,051	1,343	2,224	1,516	1,44	1,37
КЗ/ПОК	7,014	7,014	7,014	7,014	7,014	4,304	0,836	5,282	4,633	6,427	6,364	6,3

Таблиця 4. Показники для побудови багатофакторної регресійної моделі впливу на коефіцієнт загальної ліквідності

	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012 (прогноз)	2013 (прогноз)
Коефіцієнт загальної ліквідності	1,052	1,075	1,099	1,056	1,196	1,420	1,19	1,117	1,079	1,0884	1,093	1,097
ОА/ОАв	3,92	3,906	3,482	3,33	3,35	3,299	3,69	4,099	3,96	3,772	3,756	3,739
ОАв/ОАо	0,341	0,344	0,40	0,42	0,425	0,434	0,37	0,32	0,33	0,36	0,363	0,365
ОАо/ДЗ	0,93	1,035	1,021	1,038	1,088	1,231	1,17	1,14	1,15	1,153	1,181	1,208
ДЗ/КЗ	0,95	0,883	0,87	0,814	0,88	0,918	4,28	0,89	0,85	0,801	0,786	0,77
КЗ/ПП	0,87	0,87	0,87	0,875	0,87	0,875	0,17	0,83	0,822	0,865	0,864	0,863

$$- 0,00493 * 0,863 = 2,0241.$$

Коефіцієнт загальної ліквідності вітчизняних промислових підприємств у 2013 році буде становити:

$$K_{\text{зл}} = -12,8413 + 1,42915 * 3,739 + 10,19857 * 0,365 + 1,1611 * 1,208 + 0,7033 * 0,77 + 3,453 * 0,863 = 1,1489.$$

Отже, даними регресійними моделями можуть користуватися як окремі промислові підприємства, так і їхні об'єднання. Якщо прогнозні результати входять у допустимі межі з плану санації, значить підприємство має достатню санаційну спроможність для проведення фінансового оздоровлення.

Санаційну можливість підприємства необхідно розглядати з позиції фінансово-економічної стійкості, тобто здатності підприємства як системи ефективно трансформувати фінансові ресурси з максимальною економічною вигодою і мінімальним ризиком, в основі якої закладені два взаємозалежних фактори: поточні активи, котрі забезпечують прибуток і необхідний обсяг готівки, а також можливості зростання нових капіталовкладень, які призведуть до збільшення обсягів прибутку і готівки в майбутньому у поєднанні з терміном «потенціал»: виробничий, економічний, фінансовий, кадровий, ресурсний, який характеризує ефективність функціонування підприємства. Отже, в процедурі санації доречно вживати термін «санаційний потенціал», який можна охарактеризувати на основі сукупності оцінки таких характеристик, як «ефективність», «фінансова рівновага», і «ризик» [8, с. 234].

Запропонована система показників оцінки санаційного потенціалу є першим етапом комплексної оцінки стратегії санації, на основі якої будується рейтингова методика ранжування підприємств. Результати ранжування можуть бути використані різними користувачами: керівниками підприємств, інвесторами, аудиторами, органами державного управління, постачальниками, кредиторами.

Висновки

За допомогою розроблених моделей визначення санаційної спроможності підприємства можна проаналізувати його здатність до фінансового оздоровлення за допомогою прогнозування рентабельності капіталу, оборотності обо-

ротних активів та загальної ліквідності підприємства. Дані показники запропоновано визначати за допомогою мультиплікативних факторних залежностей. Використовувати такі моделі для оцінки санаційної спроможності можуть як окремі підприємства, так і державні органи для конкретних видів економічної діяльності та економіки в цілому.

Список використаних джерел

1. Булович Т. В. Основні підходи до визначення результативності управління санаційною спроможністю підприємства / Т.В. Булович // Вісник Донецького університету економіки та права. – 2009. – №2. – С. 174–178.
2. Булович Т.В. Управління санаційною спроможністю підприємства як передумова його виживання / Т.В. Булович // Вісник Хмельницького національного університету. – 2009. – №4, т. 2. – С. 161–167.
3. Булович Т.В. Порівняльна характеристика методичних підходів до оцінки санаційної спроможності підприємства / Т.В. Булович // Вісник Хмельницького національного університету. – 2009. – №6. – С. 11–15.
4. Державна служба статистики України [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/>. – Назва з екрана.
5. Карпунь І.Н. Управління фінансовою санацією підприємства: навч. посібн. / І.Н. Карпунь. – Львів: «Магнолія-2006», 2009. – 418 с.
6. Копилук О.І. Фінансова санація та банкрутство підприємств: навчальний посібник / О.І. Копилук, А.М. Штангрет. – К.: Центр навчальної літератури, 2005. – 168 с.
7. Лісничук О.А. Розрахунок санаційного потенціалу підприємства: зарубіжний досвід та вітчизняна практика / О.А. Лісничук // Інноваційна економіка. – 2012. – №5. – С. 51–56.
8. Передерієва С. Критерії оцінки санаційного потенціалу підприємства-боржника / С. Передерієва // Економічний аналіз. – 2011. – Випуск 9, Частина 3. – С. 233–236.
9. Терещенко О.О. Антикризове фінансове управління на підприємстві: [монографія] / О.О. Терещенко. – К.: КНЕУ, 2006. – 268 с.
10. Терещенко О.О. Фінансова санація та банкрутство підприємств: навчальний посібник / О. О. Терещенко. – К.: КНЕУ, 2000. – 412 с.
11. Тюріна Н.М. Управління фінансовою санацією підприємства: підручник / Н.М. Тюріна, Н.С. Карвацка. – Львів: «Новий Світ-2000», 2008. – 396 с.

О.О. КОРОЛЬКОВА,
аспірантка, Севастопольський національний технічний університет

Вплив вступу України до СОТ на ринок пасажирських перевезень автотранспортних підприємств м. Севастополя

У статті прогноуються можливі позитивні і негативні наслідки членства України в СОТ для пасажирських автотранспортних підприємств м. Севастополя. І дається оцінка можливості приходу іноземних інвесторів на ринок транспортних послуг міста Севастополя.

В статье прогнозируются возможные положительные и отрицательные последствия членства Украины в ВТО для пассажирских автотранспортных предприятий г. Севастополя. И дается оценка возможности прихода иностранных инвесторов на рынок транспортных услуг города Севастополя.

The article predicted the possible positive and negative consequences of Ukraine's membership in the WTO for passenger road transport enterprises of Sevastopol. And assesses the possible arrival of foreign investors in the market of transport services in the city of Sevastopol.

Постановка проблеми. Актуальність теми дослідження пов'язана з тим, що в середині травня 2008 року Україна стала 152 повноправним членом Світової організації торгівлі (СОТ). Це призвело до необхідності використання українськими підприємствами правових норм у сфері міжнародного обміну товарами, послугами та об'єктами інтелектуальної власності на основі принципів лібералізації міжнародної торгівлі, охорони інтелектуальної власності, ліквідації обмежень на рух капіталів, а також вирівнювання умов ведення іноземного та національного бізнесу.

Членство України в СОТ розглядалося вищими державними органами як системний фактор розвитку національної економіки, сприяє створенню прозорого середовища для залучення іноземних інвестицій. Завдяки приєднанню України до СОТ українські підприємства отримали можливість розширення ринків збуту продукції (послуг), реалізації ефективних стратегій продажів, збільшення експортного потенціалу та обсягів інвестування в національне виробництво.

Діяльність СОТ направлена на створення сприятливих умов для міжнародної торгівлі товарами і послугами і регулюється низкою угод, спрямованих на зниження ставок митних тарифів і усунення нетарифних бар'єрів, а також надання національного режиму іноземним товарам, що надходять на внутрішній ринок України.

Найбільшу вигоду від вступу в СОТ отримують експортно-орієнтовані галузі: металургія, хімічна промисловість, видобуток неенергетичних матеріалів. А збитки понесуть, перш за все, компанії з найбільш незахищених секторів економіки зі значною часткою імпорту: це аграрний комплекс, легка промисловість і машинобудування, включаючи українських виробників автомобілів [1].

Прогноз можливих позитивних і негативних наслідків членства України в СОТ є надзвичайно актуальним і відповідальним процесом у рамках побудови моделі української економіки, в результаті якого мають бути сформовані і формалізовані основні бізнес-процеси функціонування всіх секторів економіки.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Аналіз останніх досліджень з прогнозом наслідків вступу України до

СОТ показав, що пройшло ще недостатньо часу для того, щоб говорити про стійкі тенденції цього процесу. Доцільно його розглядати з позицій апіорі нестійкого явища, що формується в даний час. У зв'язку з цим дуже важливим є всебічний моніторинг вітчизняних і зарубіжних публікацій з означеної в цій статті проблеми. Його слід розглядати не тільки в розрізі наслідків вступу України до СОТ, а й тих, найяскравіших, які передували вступу, будучи свого роду прогнозної моделлю відкритої економіки.

Мета статті – прогноз можливих позитивних і негативних наслідків членства України в СОТ для пасажирських автотранспортних підприємств м. Севастополя.

Виклад основного матеріалу. Система транспортно-дорожнього комплексу є однією з ключових галузей будь-якого міста, від безперервної та ефективної роботи якої залежить функціонування інших пов'язаних галузей і регіону в цілому. До складу системи міського громадського транспорту загального користування м. Севастополя входять такі види транспорту: морський, залізничний, авіаційний, автомобільний, електротранспорт.

Для задоволення потреб населення пасажирські перевезення здійснюються на 102 міських і приміських маршрутах, з яких 36 автобусних маршрутів за регульованим тарифом протяжністю 354 км, 66 маршрутів мікроавтобусів та автобусів, які працюють як у звичайному режимі, так і в режимі маршрутного таксі, протяжністю 1325 км, 12 тролейбусних маршрутів протяжністю 12,5 км.

Існуючу маршрутну мережу обслуговують 15 автотранспортних підприємств на 424 автобусах великої і середньої місткості, на 484 автобусах малої місткості (мікроавтобуси до 20 місць), 83 тролейбусах, 8 катерах і одному поромі.

Основним видом транспорту для севастопольців є автобусний транспорт загального користування, який здійснює перевезення пасажирів в усіх районах міста. До 90-х років основним видом транспорту був тролейбусний, а автобуси здійснювали перевезення пасажирів тільки в тих місцях, де не були прокладені тролейбусні лінії. Потім поступово тролейбуси почали виходити з ладу, і їхня кількість зменшилася з 164 до 83 одиниць, а суттєвої заміни автобусного парку так і не відбувалося. Нішу поступово зайняли автобуси, кожен рік стали з'являтися нові маршрути, але без попереднього обстеження пасажиропотоків і належного обґрунтування. Все це призвело до того, що основні транспортні магістралі перевантажені, існуюча маршрутна мережа нее-

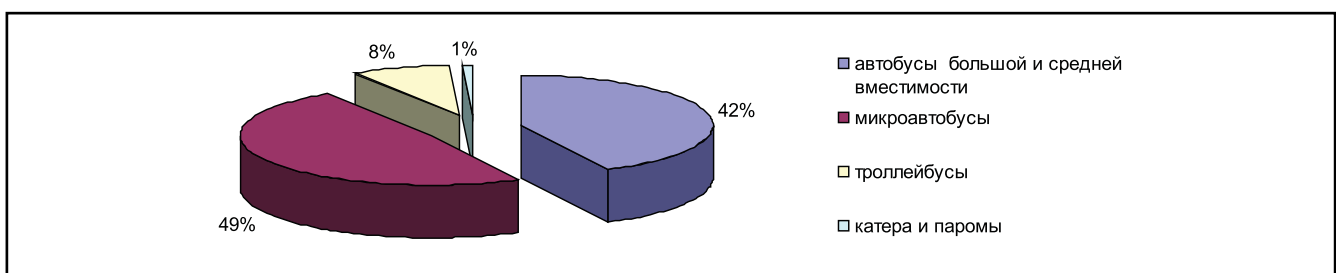


Рисунок 1. Структура транспортних засобів, що здійснюють перевезення пасажирів [4]

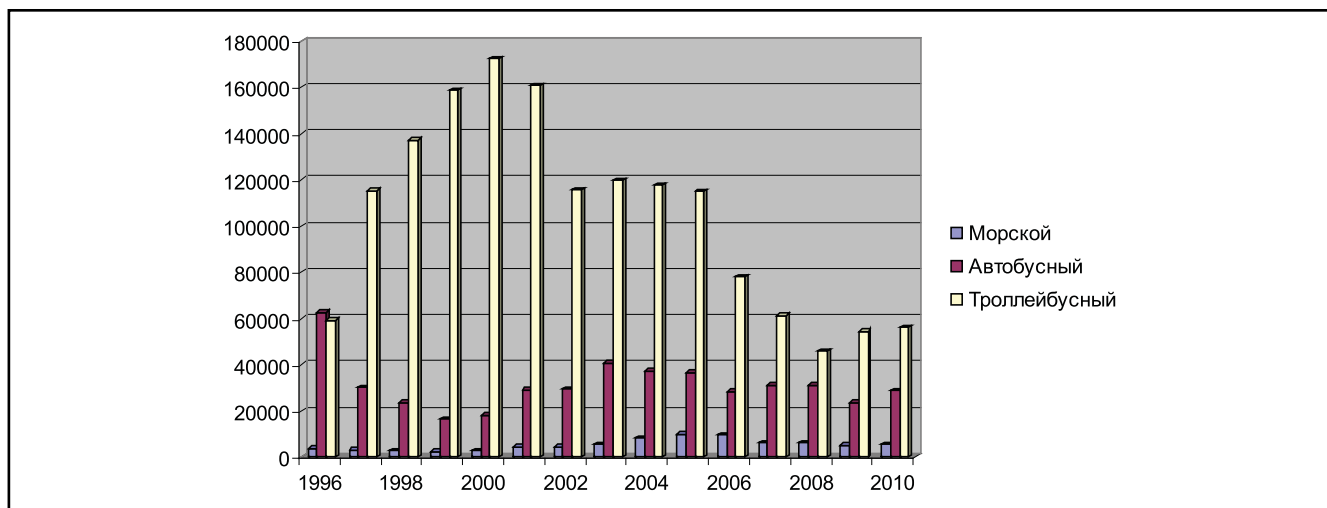


Рисунок 2. Динаміка перевезення пасажирів за видами міського транспорту загального користування, тис. чол. [4]

фективна, ступінь спряженості деяких маршрутів досягає 90%. Лише 18 січня 2011 року рішенням сесії міської ради маршрутна мережа частково була впорядкована і виключені основні дублюючі маршрути.

На рис. 2 представлена динаміка перевезення пасажирів за видами міського транспорту загального користування, складена на основі даних міського управління статистики. З діаграми видно, що найбільша питома вага припадає на електротранспорт. Але ці дані не відображають справжнього стану справ, оскільки інформація, яку передають до управління статистики перевізники на автобусних маршрутах загального користування, ґрунтується на кількості реалізованих квитків, а не на дійсній кількості перевезених пасажирів, яка, за оцінками фахівців, вище приблизно в п'ять разів.

Аналіз структури рухомого складу пасажирського автомобільного транспорту Севастополя показав, що найбільша питома вага припадає на мікроавтобуси, 95% яких представлені маркою Mercedes Benz. Усі ці мікроавтобуси імпортовані із Євросоюзу, і зниження мит зіграло позитивну роль в оновленні рухомого складу автотранспортних підприємств. У той же час, незважаючи на зниження митних збо-

рів, основним постачальником автобусів для автотранспортних підприємств Севастополя є українські виробники.

Вступ України до СОТ мав істотний вплив на автотранспортний комплекс Севастопольського регіону. Одним із найважливіших факторів впливу є зниження митних зборів на ввезення нових автомобілів. У даний час мито на ввезення нових машин становить 10%, у той час як до вступу в СОТ воно доходило до 30%. Відбулася значна зміна законодавчої бази, посилення екологічних стандартів для автомобільного транспорту. Зокрема, з 2011 року перевага при участі в конкурсах на автобусні маршрути загального користування віддається тому перевізнику, транспортні засоби якого сертифіковані відповідно до Євро-2, 3, 4 – екологічного стандарту, що регулює вміст шкідливих речовин у вихлопних газах.

Транспортна система Європейського Союзу істотно відрізняється від вітчизняної. У ході міжнародного дослідження Загальногерманський автомобільний клуб (ADAC) докладно вивчив організацію та функціонування громадського транспорту в 23 європейських столицях і великих містах.

В основу дослідження були покладені такі критерії:

- час у дорозі;

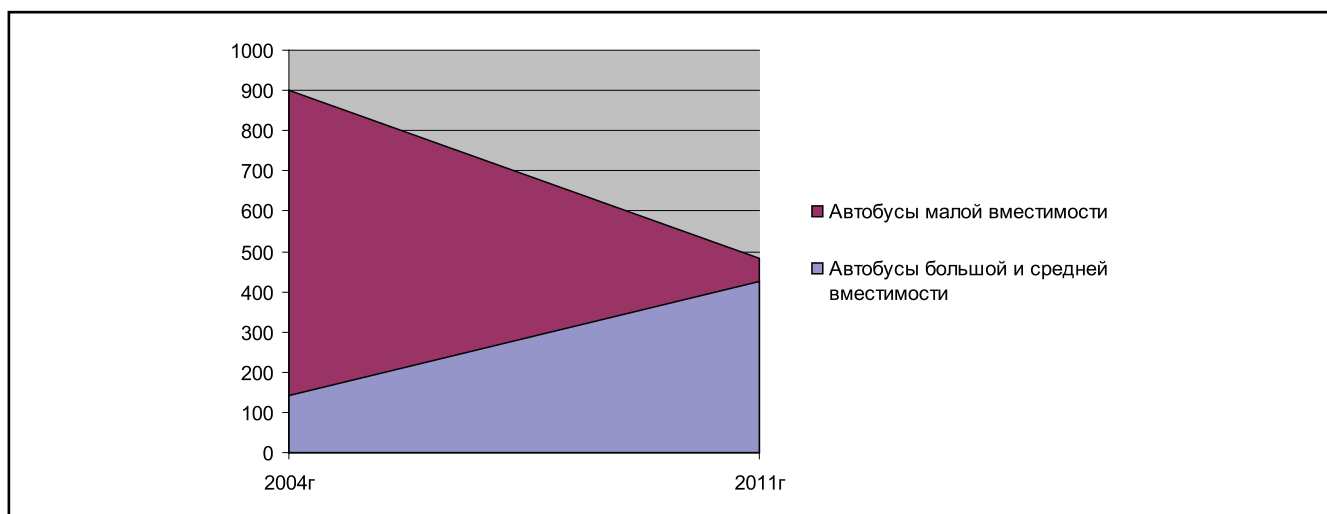


Рисунок 3. Динаміка кількості автобусів великої та малої місткості

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

- зручність пересадок;
- інформація для пасажирів;
- ціни на квитки.

Як говориться в повідомленні клубу, дані збиралися через інтернет, під час перевірок та контрольних поїздок на місцях, а також за допомогою анкет, спрямованих у міські адміністрації.

На думку ADAC, головні переваги громадського транспорту в німецьких містах у порівнянні з іншими європейськими учасниками дослідження – відносно висока швидкість руху, хороша і зручна організація пересадок, доступна, зрозуміла і різноманітна інформація для пасажирів. Головний мінус – високі ціни на квитки. В останній категорії виняток становив лише Лейпциг. А в іншому, що стосується тарифів, німецькі міста набрали в середньому всього 48 відсотків можливих балів, у той час як середній показник по Європі – 74 відсотка.

У Лісабоні і Мадриді при кожній пересадці з метро в автобус пасажирам доводиться купувати новий квиток. Лісабон став також одним із «лідерів» у категорії самих непрохідних тарифних «джунглів». Тут існує 70 видів одних тільки місячних проїзних квитків. У Барселоні, наприклад, їх всього шість.

Особливо сильне враження на експертів справили ціни на квитки в Лондоні. Місячний проїзний для центральної частини міста на момент дослідження коштував у перерахунку на єдину європейську валюту 111 євро. Аналогічні квитки в Празі і Варшаві можна купити всього за 20 євро.

У загальному рейтингу на останньому місці опинилася столиця Хорватії Загреб. Експерти ADAC виявили в цьому місті автобусні зупинки, єдиною ознакою яких був знак зупинки, інша інформація відсутня. Міські трамваї в Загребі пересуваються по центру міста із середньою швидкістю 13

кілометрів на годину. Загреб став єдиним містом, який отримав оцінку «дуже незадовільно» [7].

Загальний рейтинг організації та функціонування громадського транспорту представлений у таблиці.

Якщо розглядати можливий прихід іноземних інвесторів на ринок автотранспортних перевезень Севастополя, слід відзначити такі ключові моменти:

- система управління автотранспортними перевезеннями носить децентралізований характер. В Європейському Союзі основу транспортної системи становить муніципальний транспорт. У Севастополі переважає приватний транспорт, який набагато складніше контролювати. Відсутній єдиний логістичний центр, який дозволив би оперативно вирішувати виникаючі проблеми;
- відсутність культури водіння і часті порушення правил дорожнього руху. У більшій частині Європи дотримуються правил дорожнього руху і культури водіння. Правил дотримуються, пішоходів пропускають, на смуги руху громадського транспорту і велосипедні доріжки ніхто не заїжджає. Система контролю руху спрямована на допомогу водієві, готовому дотримуватися правил. При перевищенні швидкості електронні табло, розвішені на вулицях, кілька разів попереджають про це, і тільки після цього фотографують для винесення штрафу. У такій сприятливій обстановці громадський транспорт ходить за розкладом із зазначенням точного часу прибуття на кожну зупинку;
- відсутня єдина система продажу разових та проїзних квитків, не контролюється реальна кількість перевезених пасажирів, що не дає можливості отримати достовірні відомості про величину виручки транспортних засобів та створює умови для приховування доходів;

Дослідження ADAC у 23 країнах Європи [7]

Місто	Час у дорозі, 35%	Пересадки, 15%	Інформація, 25%	Тарифи, 25%	Загальна оцінка
Мюнхен	++	++	++	0	++
Хельсінкі	+	++	+	++	+
Відень	+	++	+	+	+
Прага	0	0	0	++	+
Гамбург	+	++	++	0	+
Копенгаген	++	+	0	++	+
Франкфурт	++	++	+	–	+
Барселона	0	++	0	++	+
Лейпциг	+	++	0	++	+
Кельн	+	++	+	0	+
Рим	0	+	--	++	+
Берлін	+	+	0	+	+
Париж	++	–	–	0	0
Брюссель	0	0	0	++	0
Амстердам	+	0	+	0	0
Варшава	–	0	–	++	0
Осло	+	0	+	--	0
Лісабон	–	0	0	++	0
Мадрид	0	–	–	++	0
Лондон	+	+	++	+	0
Будапешт	0	--	--	++	0
Зальцбург	--	--	--	++	--

«+++» – дуже добре; «+» – добре; «0» – задовільно;
«–» – незадовільно; «--» – зовсім незадовільно

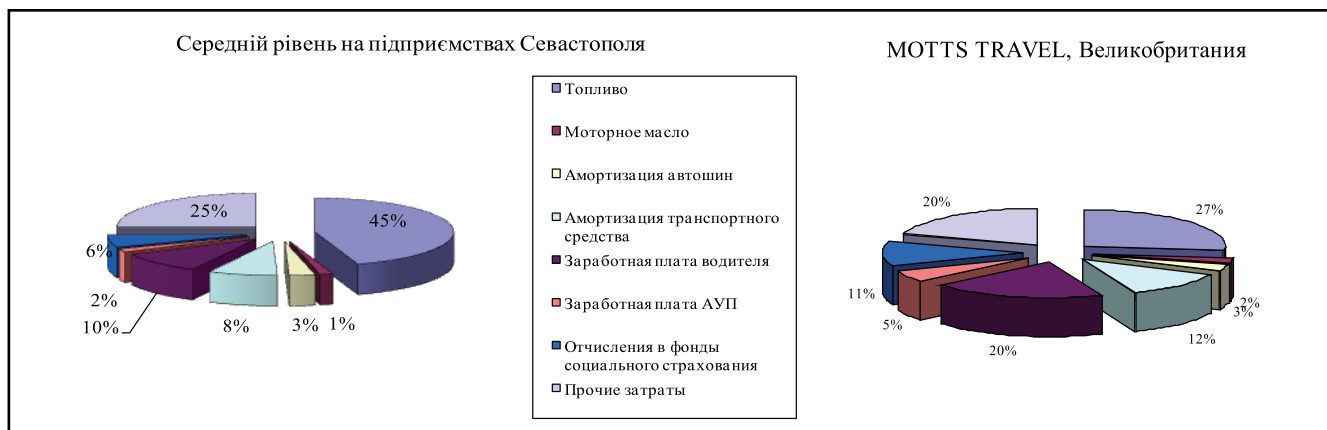


Рисунок 4. Структура собівартості транспортних послуг [9]

– високий ступінь корумпованості галузі – лобіювання приватних інтересів представниками адміністративного та депутатського корпусу призводить до зменшення надходжень до бюджету і до розвитку нерациональної схеми транспортної мережі міста Севастополя;

– часто змінюється законодавство, що регулює роботу транспортної сфери – дестабілізує роботу автотранспортних підприємств і ефективність економіки міста;

– досить високі бар'єри для входження на ринок транспортних послуг – конкурсні умови передбачають наявність сучасного рухомого складу, власної виробничої бази, кваліфікованого персоналу;

– вартість проїзду на автобусних маршрутах загального користування міста Севастополя значно нижче, ніж у багатьох країнах – учасницях СОР. Наприклад, вартість проїзду в Європі вище, ніж у середньому по Україні приблизно у вісім разів. Це пов'язано з високим ступенем тінізації економіки та низькою податковою віддачею транспортного сектору. В Севастополі на більшості автотранспортних підприємств водії та інші співробітники отримують офіційну заробітну плату на рівні мінімальної, практично повністю відсутній соціальний пакет, йде істотна економія на обслуговуванні транспортних засобів, і отже, на витратах по забезпеченню безпеки руху.

Проведений аналіз структури собівартості (рис. 2) автотранспортних послуг в Україні та в інших країнах, що входять до СОР, показав значні відмінності насамперед у питомій вазі заробітної плати та витрат на паливо. Хоча в Європі паливо незначно дорожче за рахунок більш високої ціни на проїзд, воно становить меншу частку, ніж на підприємствах Севастополя (42% собівартості).

Економія відбувається, перш за все, на оплату праці водіїв та адміністративного персоналу підприємства. Через відсутність вільних грошових коштів, високого рівня конкуренції на ринку автотранспортних послуг, нестійкості фінансового становища підприємств вітчизняним підприємствам складніше оновлювати рухомий склад. У той же час пасажирський автотранспорт є однією з найбільш кризостійких галузей, що є досить привабливим для іноземного капіталу.

Стабілізація законодавчої бази галузі призведе до появи нових перевізників з іноземним капіталом, які створять значну конкуренцію за рахунок добре налагодженої системи надання більш якісних послуг.

Висновки

Вступ і членство України в СОР для підприємств громадського пасажирського автотранспорту є неоднозначним за прогнозованими наслідками подією, але в цілому сприятливо позначилося на її розвитку, тому що відбулося зниження мит для нового автотранспорту та впорядкування нормативно – правової бази.

У транспортному комплексі Севастопольського регіону є серйозні проблеми і недоліки, в тому числі відсутність єдиного органу оперативного управління громадським автотранспортом, відсутність маркетингових служб із вивчення пасажиропотоків і факторів, що впливають на їхню зміну; нерациональні співвідношення між різними видами і типами рухомого складу, який обслуговує міські маршрути [6].

Прихід іноземних інвесторів на ринок громадського транспорту міста Севастополя малоімовірний. Для інвесторів з країн – учасниць СОР із високим рівнем економічного розвитку головними перешкодами буде нестабільність законодавчої бази і досить невисока ціна на проїзд.

Для інвесторів з країн – учасниць СОР із невисоким рівнем економічного розвитку серйозними перешкодами стануть високі вхідні бар'єри в галузь.

Напрями подальших досліджень:

– аналіз ефективності діяльності підприємств автомобільного пасажирського транспорту;

– формування та формалізація основних бізнес-процесів функціонування окремих секторів економіки, в тому числі пасажирських автотранспортних перевезень.

Список використаних джерел

1. Андриенко Ю.Г. Прогноз последствий вступления Украины в ВТО для предприятий авиационной промышленности / Ю.Г. Андриенко, А.Д. Гридасов, И.В. Диденко // Открытые информационные и компьютерные интегрированные технологии. – 2009. – №41. – С. 237–244.

2. Анурина О. Как подготовить компанию к работе в рамках ВТО // А. Анурина // Генеральный директор. – 2007. – №1. – С. 40–52.
3. Особенности ценообразования на рынке транспортных услуг / Сухова Л.Ф. Алматы: Казахский университет, 1998.
4. Сайт Севастопольского городского управления статистики <http://www.sevstat.sevinfo.com.ua/>
5. Лига бизнес-информ http://biz.liga.net/auto/period_182/fuel.htm
6. Королькова И.М., Раздобреева Г.А., Королькова О.А. Роль маркетинга в устойчивом развитии автотранспортных предприятий ре-

гиона // Вестник Сев НТУ. Вып 73. Экономимка и финансы. – Севастополь Изд-во СевНТУ, 2006. – 232 с.; ил.

7. Общественный транспорт Мюнхена лучший в Европе [Электрон. ресурс]. – Электронные текстовые данные. – Режим доступа – <http://elvesti.com/node/88239>

8. Города Европы с лучшим общественным транспортом [Электрон. ресурс]. – Электронные текстовые данные. – Режим доступа – <http://tripadvice.ru/articles/best-public-transport-in-europe>

9. Сайт компании Motts travel [Электрон. ресурс]. – Электронные текстовые данные. – Режим доступа – <http://www.mottstravel.com/>

Т.Є. МАКАРЕНКО,

аспірант, Інститут світової економіки і міжнародних відносин НАН України

Концептуалізація розвитку франчайзингу в сучасних трансформаційних умовах

У статті досліджено особливості функціонування підприємств малого бізнесу, які розвиваються в сучасних трансформаційних умовах за моделлю франчайзингу. Проведено аналіз сучасного стану ринку франчайзингу в Україні та його перспектив.

Ключові слова: франчайзинг, бізнес-формат франчайзингу, франчайзер, франчайзі, франшиза, франчайзингові мережі.

В статье исследованы особенности функционирования предприятий малого бизнеса, развивающихся в современных трансформационных условиях по модели франчайзинга. Проведен анализ современного состояния рынка франчайзинга в Украине и его перспектив.

Ключевые слова: франчайзинг, бизнес-формат франчайзинга, франчайзер, франчайзи, франшиза, франчайзинговые сети.

In this article the problems and prospects of small businesses seeking to develop their business by franchise system in today's transformation conditions are examined. The current state of franchising market in Ukraine are described, their prospects are analyzed.

Keywords: franchising, business format of franchising, franchisor, franchisee, franchise, franchise network.

Постановка проблеми. Сучасний стан економіки України вимагає вирішення цілого ряду проблем, досягнення економічної ефективності підприємництва. Вплив економічної кризи в Україні болісно відчуло більшість суб'єктів господарювання. Скорочення видаткової частини їх власного бюджету призвело до масових звільнень і скорочень робочих місць. Процес становлення і розвитку малого бізнесу в Україні відбувається в умовах різкого обмеження фінансових ресурсів, відсутності

дієвої системи фінансування, кредитування та страхування підприємницької діяльності. Створення робочих місць відбувається за рахунок модернізації існуючих потужностей або за рахунок нових бізнес-ідей та проектів. Реалізація даної стратегії сприяє формуванню та розвитку нових форм господарювання, а саме підприємств малого бізнесу, який відіграє значну роль в національній економіці, значно впливаючи на темпи економічного зростання.

З метою поліпшення ситуації, яка утворилася у вітчизняній економіці, відновлення економічного зростання й модернізації економіки, Комітетом з економічних реформ при Президентові України була розроблена програма економічних реформ на 2010–2014 роки «Заможне суспільство, конкурентоспроможна економіка, ефективна держава». Пріоритети надаються розвитку перспективних та створенню прогресивних технологій, здатними підвищити конкурентоспроможність економіки України. Технологічний розвиток має стати однією з головних задач для суспільства та держави. Успішна реалізація запропонованої програми модернізації і розвитку вітчизняної економіки можлива за рахунок економічного механізму – франчайзингу, який дає можливість об'єднати переваги малого та великого бізнесу, підвищити ефективність малого бізнесу.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Вивченню особливостей розвитку франчайзингових відносин та їх впливу на економічний розвиток у країнах світу сьогодні приділяється значна увага. Це питання у своїх роботах досліджують такі українські та російські науковці, як А.В. Цірат, Г.В. Цірат, Г.А. Андрощук, В.А. Денисюк, М. Зархін, Н.С. Кузнецова, О.В. Кохановська, Н.М. Широкова, М. Терещенко, В.І. Ляшенко, Ю.А. Бондаренко, В.В. Довгань, І.В. Рикова та ін.

Вагомий внесок у дослідження франчайзингу як важеля економічної інтеграції здійснено західними вченими, серед яких варто відзначити таких як Peter E. Keur, Erwin J. Keur, Anna Watson, David A. Kirby, Alex S. Konigsberg, Aldo Frignani, Antony Mair, Arris Ikkos та багато ін.

Мета статті. Дослідити сутність франчайзингових відносин, обґрунтувати особливості розвитку франчайзингових підприємств на сучасному етапі. Проаналізувати перспективні напрями розвитку франчайзингу в Україні.

Виклад основного матеріалу. Термін «франчайзинг» використовується для опису різних форм ділових відносин, у тому числі ліцензування, дистриб'юторські угоди та агентські угоди. У найбільш відомому сенсі термін «франшиза» виник під час розвитку бізнес-формату франчайзингу та «означає комплекс базових елементів належних для подальшого використання і дотримання» [1, с. 14].

Бізнес-формат франчайзингу – надання франчайзером права франчайзі для торгівлі або створення власного бізнесу під торговою маркою франчайзера, слідкуючи перевірній бізнес-моделі. Франчайзі отримує право на використання торгової марки, ноу-хау власника, навчання персоналу, створення відповідних інтер'єрів, торгових приміщень тощо. Франчайзі одержує також франшизу, яка включає всі елементи, необхідні для створення бізнесу і подальшого його розвитку з постійною допомогою в заданому базисі (з можливістю її пролонгації).

«Франчайзинг бізнес-формату – найбільш комплексний вид. Франчайзі, окрім права продавати товари або надавати послуги, отримує такі технології як контроль якості і обліку, робочі процедури, маркетинг і реклама, навчання персоналу та багато іншого» [2, с. 56].

Бізнес-формат франчайзингу (співпраця франчайзера і франчайзі) можна порівняти з біологічним терміном «організм» (від лат. *organismus*, від лат. *organizo* – влаштовую, від дав.-гр. *ὁργανον* – знаряддя) – частини якого впливають одна на одну так, що вони функціонують разом як система, що має різні рівні організації та яка володіє сукупністю властивостей: обміном інформацією, передачею досвіду, ростом, постійним розвитком, розширенням мереж, спадкуванням та іншим.

Підприємства, які використовують дану модель як метод розширення, при цьому зберігаючи показники успішності, і є свідомим успіхом концепції франчайзингу – як для франчайзерів (підприємств, які розширюють франчайзингові мережі), так і для франчайзі (осіб, які приєдналися до франчайзингової мережі, з метою запуску франшизи).

Покупка франшизи супроводжується укладанням угоди між двома (або більше) сторонами, яка:

- наділяє франчайзі правами брати участь у бізнесі франчайзера та чітко діяти відповідно до маркетингового плану або запропонованої системи;
- дозволяє франчайзі працювати під торговою маркою франчайзера, використовувати його комерційне (фірмове)

найменування, логотип, рекламу (рекламну продукцію) або інші комерційні символи та винаходи, запатентовані франчайзером;

- зобов'язує франчайзі здійснювати визначені угодою платежі (паушальний внесок, роялті, рекламні паї та інші) [3, с. 5].

Франчайзинг дедалі називають «індустрією» у своєму власному праві. В значній мірі це пов'язано з його масштабом та спільним використанням бізнес-формату франчайзингу як моделі зростання бізнесу всередині.

Однією з головних причин успіху франчайзингу є постійна підтримка, до якої франчайзі має доступ через головний офіс франчайзера. Створені франчайзером системи вже пройшли через біль з'ясування та виправлення помилок, пошуку нових шляхів розвитку і успішного існування бізнесу. Саме тому франчайзер готовий навчати франчайзі. Але франчайзі має досліджувати всю систему крок за кроком, а не вибирати будь-яку частину системи для подальшого її використання.

Франчайзер отримує початковий (паушальний) внесок від франчайзі на самому початку разом із поточними виплатами, як правило, заснованими на відсотку від річного обігу або націнки на поставки. Франчайзер, своєю чергою, зобов'язаний підтримувати франчайзингові мережі, зокрема у підготовці, розробці продукту, рекламі, рекламній діяльності та управлінні спектром послуг тощо.

Питанням розвитку франчайзингу, підтримки франчайзерів та франчайзі в Україні приділяють увагу Українська асоціація роботодавців в галузі франчайзингу та Федерація розвитку франчайзингу, гостинності та інфраструктури.

Українська асоціація роботодавців у галузі франчайзингу (надалі – Асоціація) була створена у 2001 році. Метою її створення є представлення інтересів підприємців та їхніх операторів, які використовують франчайзингові угоди, надання їм практичної допомоги при організації і просуванні на ринку, встановлення зв'язків з іноземними та міжнародними асоціаціями, вивчення їх досвіду та впровадження її у власну діяльність.

За даними Асоціації, в Україні зареєстровано:

- річний оціночний оборот у сумі – 8400 млн. грн. за 2012 рік;
- кількість франчайзингових мереж – 145;
- кількість підприємств – понад 2200;
- кількість людей, зайнятих у сфері франчайзингу, – понад 53 тис. [4].

Консалтингова компанія ООО «ПРОФИТ систем» вивчає і досліджує ринок франчайзингу в Україні та за її межами. За матеріалами семінару (який проходив 26 лютого 2013 року в рамках виставки «Франчайзинг 2013» в Києві) Лілії Сидельник, директора ООО «ПРОФИТ систем», в Україні станом на 2013 рік працюють 400 франчайзерів і до 20 тис. франчайзі. (Для порівняння: у Польщі – 820 франчайзерів і 48 тис. франчайзі.)

Статистична інформація, яка має відображати дійсний стан ринку франчайзингу в Україні, відсутня, існуюча носить

відносний і приблизний характер. Це обумовлено тим, що при реєстрації підприємницької діяльності юридичні особи не завжди визнають її франчайзинговою. Існує й така практика, коли юридичною особою підприємницька діяльність визнана франчайзинговою, вона пройшла всі відповідні етапи реєстрації, розпочала свою діяльність і, наприклад, через погано підготовлену компанію по франчайзингу або небажання інвестування у власний розвиток або пасивної позиції франчайзера тощо – припиняє на деякий час свою роботу, а в Єдиному державному реєстрі юридичних осіб та фізичних осіб–підприємців цей факт не відображається.

Всеукраїнська громадська організація «Федерація розвитку франчайзингу, гостинності та інфраструктури» (надалі – Федерація) створена членами Комітету з питань франчайзингу при Європейській Бізнес Асоціації у 2009 році. Свій юридичний статус Асоціація здобула 26.03.2010. Основною метою Федерації є налагодження відносин співпраці міжнародного бізнесу з представниками влади в Україні, підприємцями та підприємствами України, створення сприятливих умов ведення бізнесу в галузі франчайзингу, залучення прямих іноземних інвестицій, надання допомоги членам Федерації у задоволенні та захисті їхніх законних прав та інтересів (соціальних, економічних, національно–культурних тощо).

Членами Федерації є: «Фірма «1С» (комп'ютерні програми ділового і домашнього призначення), IDS AQUA SERVICE (доставка води та відповідного обладнання), Samsonite (продаж валіз, дорожніх сумок), TRIARH (сфера управлінського консалтингу), QuickStart (маркетингова компанія), DLA PIPER (надання юридичних послуг по веденню бізнесу), «Наша Експедиція» (клуб сімейного дозвілля), «Захист рослин 2000» (дистриб'юторська компанія з продажу засобів для захисту рослин і насіння), Glossary Organic Products (мережа мультибрендових бутиків органічної косметики та продуктів харчування), «Куда угодно» (туроператор) та інші.

Федерацією було розроблено Кодекс етики франчайзингу України, який відповідає положенням Європейського кодексу етики франчайзингу та носить принциповий характер взаємодії між франчайзером та франчайзі.

Наступним важливим кроком стала ініціація розробки Федерацією спільно з ООО QuickStart актуального проекту по аналізу ринку франчайзингу в Україні (розпочато у лютому 2012 року). Головною метою проекту є надання франчайзера та франчайзі реалістичної інформації про стан, тенденції та прогнози розвитку ринку франчайзингу в Україні [5].

Наприклад, формування Британської асоціації франчайзингу (BFA) в 1977 році ознаменувало собою значний крок вперед у промисловості та у власному професійному, етичному баченні надання інформаційних та консультативних послуг. Що в подальшому відіграло позитивну роль у формуванні іміджу BFA.

BFA акредитує франчайзерів на основі Кодексу ділової практики та Європейського кодексу етики франчайзингу

(the European Code of Ethics for Franchising). На сьогодні франчайзинг охоплює різноманітні види бізнесу та споживчого ринку. Зарекомендував себе як надійна та високо оцінювана бізнес–модель.

За даними NatWest / bfa Огляд Франчайзингу 2012 у Великобританії:

- річний оборот становив 13,4 тис. млн. фунтів стерлінгів;
- кількість франчайзерів – 929;
- кількість точок франчайзі – 40,1 тис.;
- кількість людей, зайнятих у сфері франчайзингу, – 594 тис. [6].

Варто зауважити, що у 1992 році галузь франчайзингу у Великобританії мала обіг трохи більший за 5 млрд. фунтів стерлінгів (↓37,3% у порівнянні з 2012 роком), було представлено 379 різноманітних брендів (↑40,8%) та 18 300 точок франчайзі (↓45,6% у порівнянні з 2012 роком).

«На даний час ринок франчайзингу показує стабільне зростання в будь–якій національній економіці. Ця модель розвитку бізнесу успішно використовується більш ніж у 80 країнах, в яких франчайзингові компанії створюють близько 15% валового національного продукту. Світові експерти у сфері франчайзингу прогнозують, що незабаром близько половини роздрібних продажів буде здійснюватися в рамках системи франчайзингу» [6].

Внутрішній ринок франчайзингу в Україні розвивається та набуває активної тенденції, стає все більш привабливим для спільного розвитку українських та міжнародних компаній. На сучасному етапі більш привабливими та прибутковими галузями економіки України, в яких успішно розвиваються та працюють франчайзингові компанії, є: роздрібна торгівля, громадське харчування, послуги для вітчизняного бізнесу тощо (див. табл.).

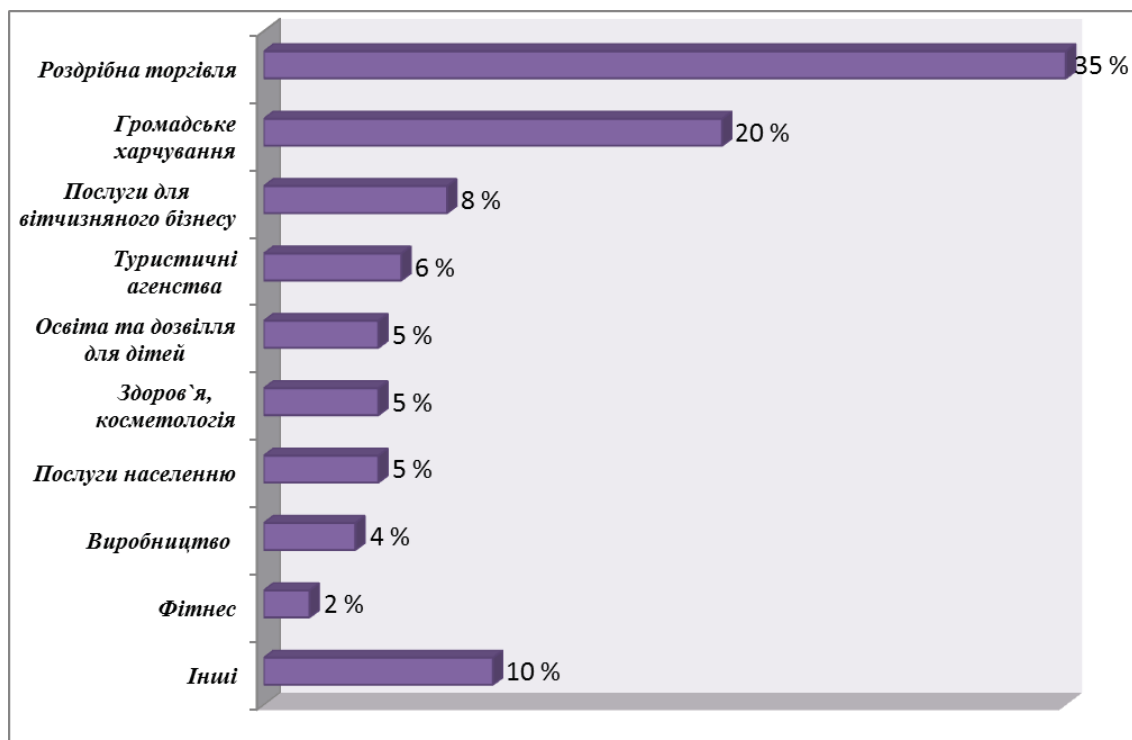
Сьогодні в Україні розвивається багато різноманітних закордонних франшиз. Їхня кількість могла б бути набагато більша, але через розбіжність нашого законодавства з європейськими стандартами, через складність реєстрації бізнесу в Україні іноземні франчайзери лише придивляються. На сьогодні динаміка розвитку франчайзингу в Україні має такий вигляд (див. рис.).

На думку фахівців Федерації, в Україні досить перспективними є 29 галузей економіки, в яких будуть розвиватися компанії за моделлю франчайзингу. Перспективність даних галузей обумовлена достатньо низьким рівнем конкуренції та їхньою прибутковістю: сільське господарство; операції з нерухомістю; реалізація товарів, які були у вжитку; дизайн і архітектура; дистрибуція; автомобільна індустрія; закупка; збереження; зв'язок; знайомства; реалізація електрообладнання; послуги доступу до Інтернету; ландшафтний дизайн; виробництво та реалізація слабоалкогольних та безалкогольних напоїв; обслуговування; облік та аудит; оренда/прокат; охорона здоров'я; послуги безпеки; послуги архівації та збереження інформації; туристичні послуги; ремонт та обслуговування; догляд за тваринами тощо [7].

10 галузей економіки України, в яких франчайзинг успішно розвивається

Галузь	Франчайзингові компанії
Роздрібна торгівля	Мережа магазинів предметів багажу та аксесуарів для подорожей Samsonite, магазин одягу TOP Secret, мережа магазинів натуральних продуктів «Еко-Лавка», мережа магазинів оригінальних подарунків, предметів інтер'єру, декору, сувенірів WOW-SHOP, магазини модного жіночого одягу Mango, міжнародна мережа продовольчих магазинів SPAR, магазини одягу та взуття для активного відпочинку Columbia, мережа мультибрендових бутиків органічної продукції зі всього світу Glossary тощо
Громадське харчування	Магазини гарячої випічки «Форнетті», мережа бекераїв, кафе-пекарень «Віденські булочки», «Львівська майстерня шоколаду», «Пицца Челентано», мережа кафе «Шоколадниця», мережа кафе «Кофе Хауз», мережа ресторанів швидкого харчування McFox, мережа ресторанів «Вареничная «Победа», мережа ресторанів швидкого обслуговування ChickenHut, стріт-фуд ТМ «Наминайко» тощо
Послуги для вітчизняного бізнесу	Системи автоматизації управління та обліку «Фірма «1С», маркетингова компанія QuickStart, партнер компанії «1С» в Україні InForce software, інтернет-послуги для вітчизняного бізнесу «Укрбізнес», мережа агентств з розвитку малого та середнього бізнесу, франчайзингу TRIARH тощо
Туристичні агентства	«ТрайдентХіт», Travel Professional Agency, «COHATA», «TUI Турагенція», TEZ tour, Join UP!, «Куда угод-но» тощо
Освіта та дозвілля для дітей	Школа англійської мови для дітей та дорослих Mortimer English Club, мережа магазинів товарів для розвитку дітей «Маленький СОКРАТ», мережа навчальних центрів «Винахідник», навчальні центри англійської мови Helen Doron Early English, дитячий розважальний центр нового покоління «Леопарк», центр раннього розвитку дитини «Перша дитяча академія» тощо
Здоров'я, косметологія	Системи оздоровлення Nuga Best, професійне відбілювання зубів Express White, мережа медичних офісів INVITRO, салон краси Beauty Zone Ukraine, клініка реабілітації фізіотерапії «Медіо» тощо
Спорт (фітнес)	Фітнес-клуб для жінок FitCurves, клуб легкого фітнесу і корекції фігури для жінок Slimclub тощо
Послуги населенню	Доставка води IDS AQUA SERVICE, ломбард «Благо», хімістка «ДИСИЕС Україна», бюро перекладів ILS Translation Agency, ремонт невеликих пошкоджень салону і кузова автомобіля Chips Away
Виробництво	ОАО «Міронівський хлібопродукт», франчайзинговий проект компанії «Колос ЛТД»: ТМ «Віденські булочки», ТМ «Наша Ряба», ТМ «Гаврилівські курчата», підприємство з пошиття високоякісного одягу Voronin, «Львівська майстерня шоколаду», прогресивний бренд весільного та вечірнього вбрання Slanovskiy тощо
Інші	Нерухомість «Благовіст», креативна рекламна агенція повного циклу SAEMiK, мережа з продажу обладнання по виготовленню бананових десертів «Шокобан», послуги з організації дозвілля Stageman, оператор реклами в готелях Infocard, шинний центр Vianor, ювелірні компанії «Едельвейс», Riana, будівельно-ремонтні компанії

Джерело: складено автором на основі [4, 5, 7].



Динаміка розвитку франчайзингу в Україні

Джерело: складено автором на основі [4, 5, 7].

Висновки

Незважаючи на всі труднощі та перепони, Україна крокує вперед і природно намагається вижити. Інструментом впливу на «підсвідомість пострадянського простору» та розширення меж для реалізації власного економічного потенціалу є франчайзинг. Але, незважаючи на широке використання у світовій практиці, така форма інтеграції бізнес-структур, як франчайзинг, для економіки України залишається порівняно новим явищем.

Концепція франчайзингу привернула увагу багатьох, в жорсткому економічному кліматі підкреслила свої сильні аспекти і довела, що існує більш безпечний спосіб започаткування власного бізнесу. Концепція франчайзингу полягає в локальному володінні і управлінні підприємством. Має перевірений формат бізнесу з початковою та постійно діючою підтримкою, яка є однією з ключових причин успіху. Дослідження, аналіз та подальша інтеграція концепції франчайзингу носить загальнодержавний характер і є актуальним з погляду інноваційного розвитку економіки України.

Список використаних джерел

1. Цират А.В. Руководство по составлению и заключению франчайзинговых договоров: право и практика: Учебно-практическое пособие. – К.: Истина, 2010. – 352 с.
2. Глоссарий международного франчайзинга // TOP-FRANCHISING/ УСПЕШНЫЙ БИЗНЕС. – 2012. – №01(001). – 64 с.
3. Keup, Peter E. and Keup, Erwin J. Franchise bible: how to buy a franchise or franchise your own business. – 7th ed. – US of America: Entrepreneur PRESS, 2012. – 368 p.
4. Офіційний сайт Української асоціації роботодавців в галузі франчайзингу. – Режим доступу: <http://franchising.ua/>
5. Офіційний сайт Всеукраїнської громадської організації «Федерація розвитку франчайзингу та інфраструктури». – Режим доступу: <http://www.fdf.org.ua/>
6. Офіційний сайт Британської асоціації франчайзингу. – Режим доступу: <http://www.thebfa.org/academia/key-franchising-facts/>
7. Идеи бизнеса / Франчайзинг. – Сентябрь-ноябрь 2012. – №7. – 64 с.

УДК 338.48(045)

Н.В. ОНИЦУК,

здобувач, Вінницький торговельно-економічний інститут Київського національного торговельно-економічного університету

Співпраця туристичних підприємств на основі формування та класифікації туристичних центрів

Досліджено роль туристичних центрів (ТЦ) у соціально-економічному розвитку регіонів, теоретично обґрунтовано вибір критеріїв їх класифікації на основі дослідження видів, їх елементного складу, ресурсів і ступеня освоєння. Запропоновано узагальнену систему чинників розвитку ТЦ та спеціалізації туристичних підприємств України.

Ключові слова: туристичний регіон, туристичний центр, переваги від створення ТЦ, чинники розвитку ТЦ, класифікація ТЦ, співпраця туристичних підприємств.

Исследована роль туристических центров (ТЦ) в социально-экономическом развитии регионов, теоретически доказан выбор критериев, их классификация, в основе которой лежат видовые исследования, детерминанты, ресурсы, степень освоённости. Предложена обобщённая система факторов развития ТЦ и специализации туристических предприятий Украины.

Ключевые слова: туристический регион, туристический центр, преимущества от создания ТЦ, факторы развития ТЦ, классификация ТЦ, сотрудничество туристических предприятий.

Investigated the role of the tourist centers (TC) in the socio-economic development of the regions theoretically proven selection criteria for their classification which is ba-

sed on the types of studies, the determinants of resources, the degree of development. The generalized system factors in the development and specialization of the shopping center of tourism enterprises in Ukraine.

Keywords: tourism area, the tourist center, the benefits from the creation of the shopping center, the factors of the development of the shopping center, the classification of the shopping center, the cooperation of tourism enterprises.

Постановка проблеми. Актуальність дослідження і врахування в діяльності туристичних підприємств конкурентних переваг місцевих туристичних центрів (ТЦ) (а за їх відсутності – туристичного регіону (ТР) їх потенціального розміщення) посилюється парадоксальністю нинішньої ситуації, що склалася в Україні. З одного боку, очевидним і доведеним світовим досвідом фактом є доцільність спеціалізації туристичних підприємств (ТП) на перевагах, що вже склалися у ТР, де вони дислоковані: наявності та типах рекреаційних ресурсів, їх поєднаннях; рівні розвитку ринкової, виробничої, транспортної, інформаційної та інших видів інфраструктури, рівні розвитку супутніх видів діяльності тощо [2–12]. Однак з іншого – неврахування цієї вимоги протягом тривалого часу призвело в нашій країні до вкрай нерів-

номірного розвитку регіонів, що загостило проблему реконструкції та реформування економіки і, як наслідок, ще більше ускладнило позиції підприємств (у тому числі туристичних) у стагнуючих і депресивних регіонах [1, 14–17].

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. На думку багатьох теоретиків та практиків, суттєвий внесок у вирішення цієї проблеми може здійснити ефективний розвиток туризму [3–12, 15–17]. При цьому більшість авторів зазначає, що в умовах глобалізації окреме підприємство вже не здатне протистояти конкуренції, чим пояснюється зростання тенденції до різних видів об'єднань. Зокрема, К. Тумакова та ін. вказують на особливу роль, яку може відіграти формування туристичних центрів у залученні інвестицій, активізації підприємництва, підвищенні якості життя тощо [15, с. 76].

Досліджуючи роль ТЦ у соціально-економічному розвитку регіонів, автори наводять приклади їх функціонування і вказують на такі переваги від створення ТЦ:

- збереження природно-кліматичних ресурсів регіону розміщення ТЦ;
- розвиток внутрішніх ринків зі зростанням якісного попиту;
- зростання конкурентоспроможності підприємств, розміщених у ТЦ;
- залучення до ТЦ нових підприємств;
- створення виробничої і соціальної інфраструктури, спрямованої на обслуговування потоків туристів;
- формування конкурентних переваг на основі цінності для туристів, підвищення продуктивності, доступності інформації, доступності нових технологій для усіх учасників ТЦ;
- удосконалення управління туристичним центром завдяки розробленню його наукових принципів;
- покращення рівня ідентифікації жителів з територією свого проживання;

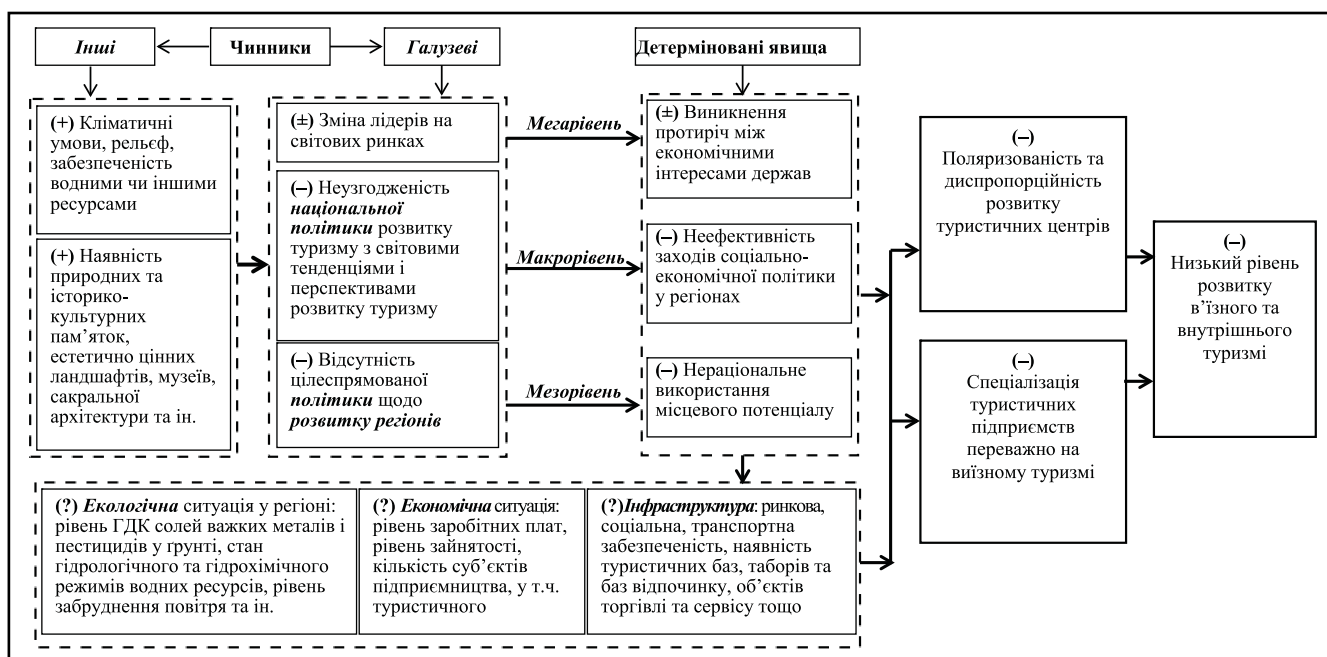
– підвищення інвестиційної та культурної привабливості регіону;

- створення та підвищення рівня відомості турпродуктів ТЦ;
- перетворення регіону на унікальну туристичну пропозицію [6, 14].

Мета статті. Узагальнити переваги від створення ТЦ у регіонах, визначити чинники, які, на наш погляд, мають найбільший вплив на створення ТЦ в Україні, згрупувати їх за рівнями та послідовністю дії, а також виділили їх поляристості та рівень визначеності.

Виклад основного матеріалу. Узагальнивши наведені переваги, доходимо важливого висновку про отримання усіма елементами ТЦ (а отже, і ТП) додаткових фінансових і інш. можливостей, що мають вигляд своєрідної ланцюгової реакції: ТЦ (ТР) отримує здатність створювати власні місцеві бюджети з високою доходною частиною → збільшувати частку витрат на розширення і реконструкцію діючих підприємств → залучати до інвестування приватний капітал і заощадження населення → нарощувати активність у здійсненні ринкових реформ. Додаткові можливості з'являються у ТП також у отриманні інформації, оскільки в межах ТЦ більш реальними стають науково-практичні дослідження та прогностичні розробки, що дозволяють враховувати, з одного боку, внутрішньорегіональні інтереси, а з іншого – власні можливості їх задоволення.

У публікаціях достатньо місця відведено визначенню чинників розвитку в'їзного туризму, що, своєю чергою, впливає на результативність процесу формування ТЦ [16–18 та ін.]. Адже, незважаючи на всі зазначені вище переваги, створення та розвиток ТЦ неможливі без наявності системи відповідних детермінант. Із усієї їх сукупності (яка є досить численною з огляду на значну міру відкритості туризму як до



Система чинників розвитку ТЦ та спеціалізації туристичних підприємств України

Розроблено автором на основі [6, 16–18].

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

зовнішніх, так і до внутрішніх впливів) ми виділили ті, які, на наш погляд, мають найбільший вплив в Україні, згрупували їх за рівнями та послідовністю дії, а також виділили їх поляризованість чи рівень визначеності.

Дані рисунку вказують на пряму залежність спеціалізації ТП, їх зацікавленості у розвитку в'їзного та внутрішнього туризму від узгодженості національної політики щодо туризму з світовими тенденціями і перспективами цієї сфери, а також наявності цілеспрямованої політики відносно розвитку регіонів.

З огляду на те, що названі суб'єктивні чинники мають у нашій державі негативне значення, детерміновані ними явища (зокрема, заходи соціально-економічної політики у регіонах і використання місцевого потенціалу) також є неефективними та нераціональними.

Звідси навіть такі важливі об'єктивні передумови, як м'які та сприятливі кліматичні умови, мальовничий рельєф, забезпеченість водними та іншими ресурсами, багатство історико-культурних пам'яток, естетично цінних ландшафтів, музеїв, сакральної архітектури та ін. (знак «+» вказує на їх достатню наявність), не забезпечує очікуваної туристичної активності. На рисунку щойно перелічені об'єктивні передумови розміщені зліва від суб'єктивних, що наочно демонструє їх нездатність подолати цей бар'єр на шляху до споживача.

Все назване разом детермінує стан економіки, екології та інфраструктури, які для кожного регіону є різними з огляду на різні рівні їх розвитку. В Україні ця нерівномірність набула суттєвих деформацій та поляризації — з надмірною концентрацією промислового та антропологічного навантаження в одних і стагнацією в інших. Знак (?) позначає необхідність визначення вказаного стану у кожному конкретному регіоні.

Таким чином, неспроможність туристичних підприємств України самостійно протистояти цілому комплексу чинників протидії призвела до їх переважної спеціалізації на виїзному туризмі, що розглядається нами як негативне явище (про що свідчить знак «-»), особливо з огляду на рівень забезпеченості нашої країни туристичними ресурсами та невідповідно малими обсягами в'їзного та внутрішнього туристичних потоків.

Сказане доводить необхідність розроблення методичного інструментарію класифікації туристичних центрів (як сформованих, так і потенційних); визначення можливого взаємозв'язку між типом / видом ТЦ, з одного боку, і спеціалізацією, співпрацею та ефективністю діяльності, місцевих ТП, — з іншого.

Поставлена мета передусім вимагала вирішення таких завдань: аналізу публікацій щодо функціонування діючих ТЦ; теоретичного обґрунтування вибору критеріїв їх класифікації на основі дослідження видів їх елементного складу, ресурсів і ступеня їх освоєння.

Аналіз практики діяльності туристичних центрів у світі показав, що, поклавши в основу класифікації два критерії (адміністративно-географічний та домінуючої цілі), усе різноманіття ТЦ можна звести до двох груп (типів), кожна з яких у свою чергу буде мати підгрупи (види).

1) міські: 1.1) великі міста — культурно-адміністративні центри, 1.2) невеликі (у минулому могутні) міста — історико-культурні центри, 1.3) мініатюрні держави, 1.4) центри розваг, 1.5) обласні центри (у тому числі індустріальні міста, центри науки та техніки тощо);

2) регіональні: 2.1) центри гірського туризму, 2.2) прибережні курорти (морські, річкові, приозерні та інші), 2.3) суходільні курорти, 2.4) районні центри (у тому числі центри сільського та зеленого туризму).

Запропонована класифікація, з одного боку, є більш деталізованою, а з іншого — більш всеохоплюючою порівняно з представленою у [4–6]. Варто нагадати, що згідно з О.О. Любіцевою, І.Ю. Швець та ін. усі туристичні об'єкти залежно від спектру пропозиції, особливостей спеціалізації, рівня сезонності та розміру населеного пункту поділяють на три групи: пункт, центр і вузол. При цьому з характеристики форм територіальної спеціалізації випливає, що перші три атрибути залежать саме від четвертого (тобто від розміру населеного пункту). Крім того, за переліченими ознаками окремо виділені ще три групи об'єктів, які надають курортні послуги: місцевість, район та зона.

Погоджуючись у цілому з таким підходом, зауважимо, однак, що він віддзеркалює економіко-географічні принципи організації туризму, не враховуючи при цьому кардинальних змін, що відбулися останнім часом у поведінці споживачів та сприйнятті туристичного продукту усіма учасниками досліджуваного ринку. Тому з огляду на сучасні особливості туристичного ринку вважали за доцільне розширити межі терміну «туристичний центр» і не обмежувати його рамками населених пунктів від 10 тис. до 100 тис. осіб. Виходили з викладеного нижче.

По-перше, лідерами туризму вже неодноразово доведено відносність важливості критерію «розмір населеного пункту». Адже в країнах з розвиненим туризмом навіть невеликі за розміром населені пункти здатні бути всесвітньо відомими атракційними об'єктами і надавати повний набір найсучасніших послуг світового рівня якості, зростаючи у високі періоди у кілька разів за рахунок напливу туристів.

По-друге, незалежно від розміру, населені пункти (у тому числі і ті, що мають значно менше, ніж 10 тис. жителів) можуть мати найрозвиненішу інфраструктуру і повний набір елементів, визначених нами як складові туристичного центру.

По-третє, території розміщення курортів, як правило, є привабливими не лише для відпочивальників, що цілеспрямовано приїхали для перебування в санаторії, а також і для туристів, яких цікавлять інші прилеглі (тобто розміщені у цій же зоні) туристичні об'єкти. Інакше кажучи, сучасна курортна місцевість, район чи зона практично невіддільна від інших туристичних об'єктів і маршрутів.

Висновки

Отже, усе перелічене переконує у справедливості таких висновків:

– категорію «туристичний центр» можливо та доцільно застосовувати до будь-яких туристичних об'єктів: міст, сіл, а також курортних місцевостей, районів та зон, здатних запропонувати туристичний продукт відповідного рівня якості;

– головними критеріями для визначення відповідності рівня якості ТПР (а отже, і можливості та доцільності віднесення туристичного об'єкта до ТЦ) мають слугувати визначені О. Любіцевою названі вище характеристики за винятком атрибуту «розмір населеного пункту», який отримує в запропонованому нами контексті статус визначника розміру ТЦ (а не ознаки належності чи неналежності до ТЦ);

– для сільської місцевості вживання терміну «ТЦ» може бути обґрунтованим щодо певного регіону, сукупність населених пунктів якого разом спроможна забезпечити відповідність заявленим критеріям;

– для більш детального опису визначеного таким чином ТЦ конкретного типу та виду з метою визначення доцільної спеціалізації ТП на продажу місцевих турпродуктів слід використовувати відповідні критерії, серед яких найважливіші такі: елементний склад, ресурси та ступінь їх освоєння, які разом будуть визначати ступінь привабливості ТЦ.

Подальшої розвідки набуде формування системи показників для співставлення наявних ресурсів ТЦ із спеціалізацією ТП, а також встановлення рівня співпраці ТП з іншими суб'єктами підприємництва ТЦ та її ефективності.

Список використаних джерел

1. Зорин И.В., Квартальнов А.В. Энциклопедия туризма: Справочник. – М.: Финансы и статистика, 2000. – С. 356. – ISBN 5-938-40-032-5.
2. Сирик Н.В. Проблемы нормативно-правового регулирования деятельности туристических центров на территории России – Електрон. дан. [1 файл]. Режим доступа: <http://www.libRARY.shu.ru/pdf/1/sirik003.pdf> – Назва з екрану.
3. Казаков М.Ю., Бобрышев А.Н. Развитие социальной сферы региональных «полюсов роста» на основе активизации механизмов частно-государственного партнерства / М.Ю. Казаков, А.Н. Бобрышев // КАНТ. №2/2. – Ставрополь: ООО «Издательство «Ставролит», 2011. – ISBN 966-8038-18-5.
4. Любіцева О.О. Ринок туристичних послуг (геопросторові аспекти) / О.О. Любіцева. – 3-тє вид., перероб. та доп. – К.: Альтерпрес, 2005. – 436 с.
5. Василенко В.Н. Архитектура регионального экономического пространства / В.Н. Василенко: монография / НАН Украины. Ин-т экономико-правовых исследований. – Донецк: ООО «Юго-Восток, Лтд», 2006. – 311 с. ISBN 966-374-076-0.
6. Швець І.Ю. Просторово-регіональна кластеризація туристичного комплексу // Маркетинг і менеджмент інновацій, 2011, №2. – С. 69–70.
7. Устойчивое развитие туризма. Пособие для специалистов по местному планированию [Электронный ресурс]. – Мадрид: Всемирная туристическая организация, 2003. – Режим доступа: www.world-tourism.org/ruso – Назва з екрану.
8. Постановление Министерства по налогам и сборам Республики Беларусь и Министерства финансов Республики Беларусь 31 мая 2002 г. №59/81 – Електрон. дан. [1 файл]. Режим доступа: <http://www.busel.org/texts/cat1en/id5dwqydd.htm> – Назва з екрану.
9. Бобрышев А.Н., Казаков М.Ю. Совершенствование системы мониторинга социально-экономического развития региона: микро- и мезоэкономический аспект: Монография / А.Н. Бобрышев, М.Ю. Казаков. – Ставрополь: ООО «Альфа-Принт», 2011. – 203 с. – ISBN 966-542-184-0.
10. Горлачук В.В. Кластерна модель розвитку туризму в місті. Електрон. ресурс. Режим доступа: http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Npchdu/Economy/2009_96/96-14.pdf – Назва з екрану.
11. Захарченко В.И. Кластерная форма территориально-производственной организации / Захарченко В.И., Осипов В.Н. – Одесса: «Фаворит» – «Печатный дом», 2010. – 234 с., с. 57.
12. Бровкова К.В. Проблеми формування туристичного кластеру Одеського регіону // Сталый розвиток економіки: Всеукраїнський науково-виробничий журнал. – 2011. – №3. – С. 104–111. (С. 104).
13. Николаенко Д.В. Рекреационная география: Учеб. пособие для студ. высш. учеб. заведений. – М.: Гуманит. изд. центр ВЛАДОС, 2001. – 288с. ISBN 5-691-00683-5.
14. Тумакова К. Маркетинг территорий в дискурсе социально-пространственной (региональной) идентификации имиджевого позиционирования // Власть. – 2011. – №4 – С. 76–79. – С. 76.
15. Маркин В.В. Региональная идентификация и социальное моделирование российских регионов: проблема социологической интерпретации // Сборник материалов социологических исследований. Институт социологии РАН. – М., 2007.
16. Джаман В.О. Методичні підходи оцінювання впливу природного середовища на особливості регіонального розселення // Економічна та соціальна географія: Наук. зб. – К.: ВГЛ Обрії, 2002. – Вип. 53. – С. 62–67.
17. Джаман В.О. Вплив природно-ресурсного потенціалу території на розселення в західному регіоні України // Науковий вісник Чернівецького університету: Зб. наук. праць. – Вип. 138: Географія. – Чернівці: ЧНУ, 2002. – С. 108–116.
18. Павленко Т.М. Автореферат дис. на здобуття наук. ступ. канд. геогр. наук. «Територіальна рекреаційна система Полтавської області і перспективи її розвитку». – 2011. – К.: Київ. нац. ун-т ім. Т. Шевченка. – 18 с. – С. 5.

Управління витратами в ланцюзі експрес-доставки вантажів

У статті визначено особливості експрес-доставки вантажів як специфічного сегмента ринку логістичних послуг. На основі процесно-системного підходу до аналізу структури та змісту операцій у ланцюзі експрес-доставки вантажів ідентифіковано джерела зменшення операційних витрат за рахунок координації дій і синхронізації процесів між суб'єктами ринку експрес-перевезень, а також розроблено модель управління витратами з використанням концепцій витратоутворюючих факторів, Target costing та Standard cost.

Ключові слова: експрес-доставка вантажів, ланцюг доставки, управління витратами.

В статье определены особенности экспресс-доставки грузов как специфического сегмента рынка логистических услуг. На основе процессно-системного подхода к анализу структуры и содержания операций в цепи экспресс-доставки грузов идентифицированы источники уменьшения операционных расходов за счет координации действий и синхронизации процессов между субъектами рынка экспресс-перевозок, а также разработана модель управления затратами с использованием концепций затратнообразующих факторов, Target costing и Standard cost.

Ключевые слова: экспресс-доставка грузов, цепь доставки, управление затратами.

In the article characteristics of express cargo delivery as a specific segment of the market of logistics services were defined. Sources of reducing operating costs through coordination of actions and synchronization of processes between express transportation market participants were identified, and the model of cost management using the concepts of cost drivers, «Target costing» and «Standard cost» was developed based on the process-system approach to the analysis of the structure and content of operations in the chain of express cargo delivery.

Keywords: express cargo delivery, delivery chain, cost management.

Постановка проблеми. Внаслідок світових тенденцій економічного розвитку зростають масштаби просторово-часового переміщення товарів. Особливий поштовх збільшення обсягів світової торгівлі пов'язаний із розвитком технологій електронних продажів, які дозволяють зробити швидку покупку в будь-якому торговельному центрі світу. Насичення ринку товарами, які мають однакові споживчі характеристики, спонукає комерційні підприємства шукати резерви економії витрат. Наразі ці резерви найбільше пов'язані з логістикою. Транспортування вантажів є однією з

найважливіших логістичних функцій, а частка витрат на переміщення товарів може становити від 20 до 70% від загальних витрат на логістику.

Збільшення глобальних товаропотоків впливає на розвиток міжнародних та регіональних експрес-перевезень [1]. За даними міжнародних агенцій, кожні 43 секунди у світі злітає літак з експрес-вантажем, а 50% митних декларацій, що оформлюються в найбільших центрах торгівлі, припадає на експрес-перевізників. Проведений аналіз засвідчив, що вітчизняний ринок експрес-перевезень вантажів є не таким розвинутим, як за кордоном. Найбільшим стримуючим фактором щодо зростання попиту на експрес-доставку є вартість, оскільки сьогодні тарифи основних експрес-перевізників у відношенні до вантажної одиниці є досить високими у порівнянні з іншими країнами. Резервом зменшення цін на послуги експрес-перевізників є, звичайно, зменшення витрат на експрес-доставку.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Проблеми управління витратами підприємства постійно приваблюють увагу вітчизняних та зарубіжних дослідників, оскільки швидко змінні умови ведення бізнесу в XXI сторіччі постійно вимагають нових підходів та інструментів підвищення ефективності господарської діяльності. Серед найбільш фундаментальних та базових слід відзначити видання [2–4]. Протягом останніх років багато публікацій присвячено структурі, обліку та оптимізації логістичних витрат, значною часткою яких є витрати на перевезення вантажів. Дослідженню концепції та методів формування логістичних витрат присвячені наукові праці таких провідних вчених, як Дж.Р. Сток, Д.М. Ламберт, В.І. Сергеев, Л.Б. Міротін, А.Г. Некрасов, В.С. Лукинський, Є.В. Крикавський, М.О. Окландер та ін. У роботах [5, 6] безпосередньо досліджувалися проблеми формування витрат у ланцюгах поставок товарів.

Водночас слід відзначити, що проблеми управління витратами у вузькоспеціалізованих сегментах логістичних послуг, до яких відносять ринок експрес-доставки, є мало дослідженими і потребують окремих управлінських рішень та інструментів оптимізації.

Метою статті є визначення специфічних ринку експрес-доставки в Україні, які обумовлюють необхідність пошуку нових форм і методів управління ними.

Виклад основного матеріалу. Ринок експрес-перевезень вантажів є таким, що бурхливо розвивається протягом останніх десятиріч, оскільки глобалізація світової торгівлі сприяла інтенсифікації товарних потоків у міждержавного сполученні. Основними відмінними рисами послуг з експрес-доставки є:

– можливість організації експрес-перевезень за принципом door-to-door: кур'єр забирає вантаж, а потім, після декількох днів, повертається з квитанцією, що підтверджує факт його доставки одержувачу в цілісності та збереженості (останній розписується у відповідній графі). В принципі, відправнику навіть не потрібно відволікатися від поточної роботи і тим паче вникати в тонкощі транспортної логістики;

– доставка вантажу одержувачу здійснюється за принципом just-in-time, тобто точно в строк, встановлений замовником у договорі, а не пізніше, що часто трапляється при зверненні до послуг інших транспортних посередників, які не гарантують замовникові ні збереження продукції в дорозі, ні її своєчасну доставку. Договором можуть бути передбачені й інші зобов'язання з боку служби доставки, наприклад страхування відправлення та його охорона в дорозі.

Отже, очевидними перевагами експрес-доставки як послуги є: доставка до певного часу і до певного дня; унікальні гарантії дотримання строків доставки, аж до повернення 100% вартості перевезення; доставка як невеликих посилок, так і партій вантажів; широка географія обслуговування (залежно від компанії); можливість оголошення цінності відправлення для додаткових гарантій його збереження (надбавка за оголошення цінності, в середньому – 0,15% від заявленої вартості); широкий спектр online-сервісів (відстеження посилок і вантажів на всьому шляху прямування, створення замовлень, друк наклейок і накладних, калькулятор, система звітів, роздруківка рахунків тощо). Відстеження посилок і вантажів на шляху їх прямування – значна перевага, яка надається службою експрес-доставки.

Звичайно, що такий широкий набір послуг обумовлює значні витрати на експрес-доставку товарів, а також високу вартість цих послуг. З іншого боку, експрес-доставка представляє досить складний транспортно-логістичний процес, в якому беруть участь різні суб'єкти господарювання (глобальні та національні експрес-перевізники, різні види транспорту, страхові та митні установи, термінальні комплекси тощо), а це означає, що існує валика інваріантність процесів і можливість знаходження кращих управлінських рішень.

Зроблений в [8] аналіз діяльності основних суб'єктів ринку експрес-доставки в Україні дозволив їх розмежувати на три групи: міжнародні глобальні експрес-перевізники, національні та регіональні перевізники. Міжнародні компанії DHL, TNT, UPS, Fedex, DPD спеціалізуються в основному на міжнародних перевезеннях, а також доставці листів, посилок та вантажу у великі міста України. Національні перевізники, як правило, здійснюють експрес-доставку вантажів по всій території України і є, по суті, фідерними перевізниками по відношенню до міжнародних компаній. Регіональні кур'єрські та вантажні компанії здійснюють місцеву доставку від складу консолідації до одержувача поштового відправлення чи вантажу або збирають дрібні експрес-відправлення в певному регіоні, а потім передають консолідований вантаж іншим перевізникам.

Наявність сервісної, регіональної та за видами транспорту спеціалізації при здійсненні авіаційних експрес-перевезень дозволяє знаходити оптимальні схеми доставки експрес-вантажів та обумовлює необхідність активної взаємодії поштових та кур'єрських фірм, маршрутних перевізників

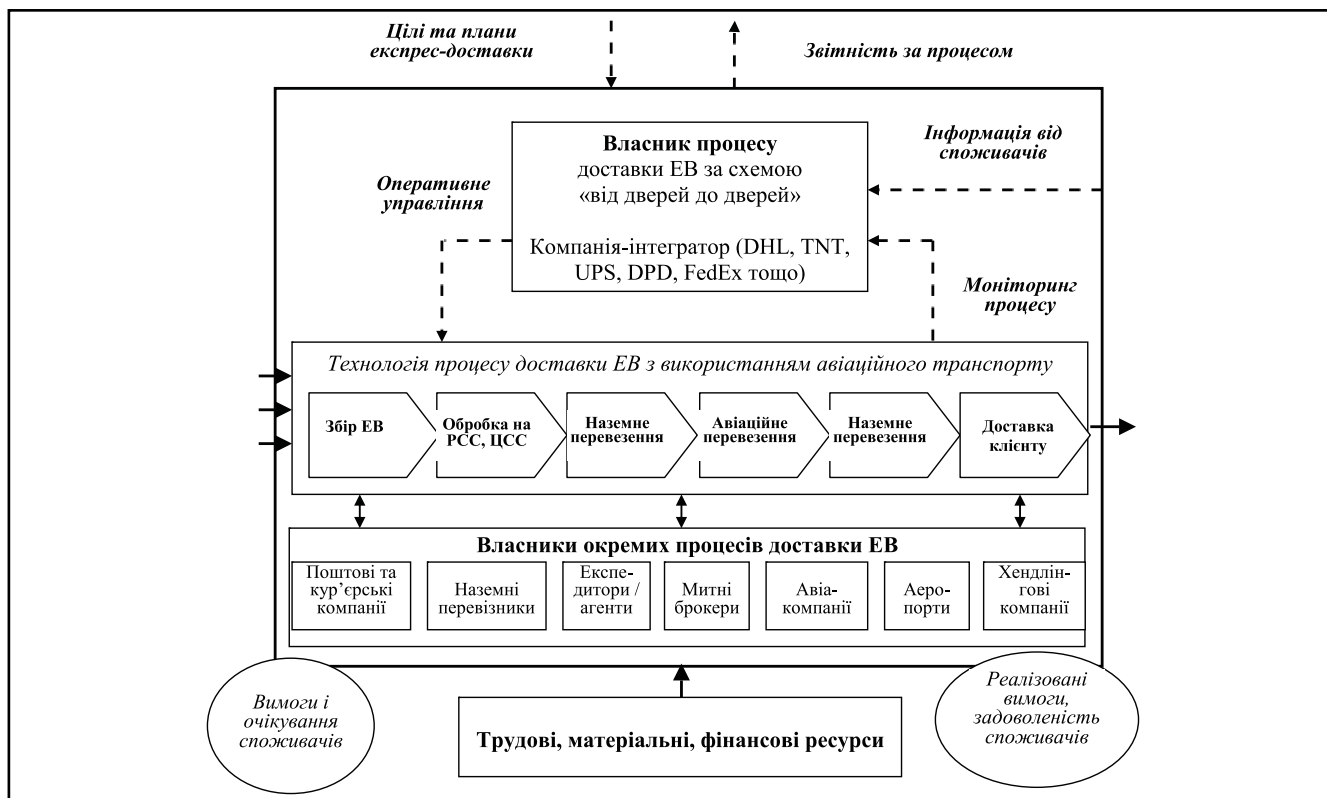


Рисунок 1. Схема процесного підходу до управління експрес-доставкою вантажів

ків, експедиторських і брокерських компаній та глобальних інтеграторів.

Для кращого розуміння складності процесу експрес-доставки представимо його схематично на рис. 1. Процесний підхід означає пріоритет цінності, що створюється для споживача, а також переорієнтацію з економічних відносин окремих суб'єктів господарювання до відносин в ланцюгу «постачальник-виробник-споживач». Як правило, будь-який суб'єкт ринку експрес-перевезень представляє організаційну структуру, в якій існує набір функціональних вертикалей – маркетинг, виробництво, постачання, збут, фінанси тощо. Основна взаємодія здійснюється через топ-менеджерів компанії, що призводить до хронічного переважання і вирішення локальних проблем та розбору конфліктів між вертикалями. Процесний підхід передбачає виокремлення основної діючої особи – власника процесу (у нашому випадку компанії-інтегратора), який несе відповідальність перед споживачем за вихід процесу (час, якість, кількість, дотримання умов поставки тощо).

Представлена на рис. 1 горизонтальна структура процесів доставки ЕВ за схемою «від дверей до дверей» з участю авіаційного транспорту представляє потік створення цінності від постачальників (вантажовідправників) через внутрішні процеси глобального експрес-перевізника (інтегратора) та його бізнес-партнерів (поштових та кур'єрських компаній, наземних перевізників, експедиторів, агентів з продажу перевезень, хендлінгових компаній, авіакомпаній, аеропортів та інших суб'єктів до споживачів (вантажотримувачів). Саме ці процеси визначають тривалість доставки,

вартість та якість доставки, і, власне, приносять доходи всім учасникам ланцюга доставки.

Процесно-системний підхід до проектування і здійснення експрес-доставки вантажів дозволяє використати новітні підходи в управлінні витратами, описані в [8, 9].

1. Концепція витратоутворюючих факторів, яка передбачає виділення функціональних та структурних витрат. Функціональні фактори прямо пов'язані з показниками діяльності підприємства і визначають ефективність діяльності кожної ланки ланцюга експрес-доставки. Структурні фактори не мають пропорційного виміру щодо їх прямого впливу на показники діяльності компанії, а впливають на архітектуру та вибір конкретних ланок ланцюга експрес-доставки. Застосування цієї концепції при виділенні достатньої сукупності факторів дозволяє швидко адаптувати до змін попиту як внутрішні процеси експрес-перевізника, так і резерви бізнес-партнерів в ланцюзі експрес-доставки за рахунок координативної і синхронізацій операцій і процедур.

2. Концепція Target costing, яка дозволяє дотримуватися стратегії зниження витрат і передбачає розрахунок собівартості доставки кожного експрес-відправлення, виходячи із ціни, яку готовий заплатити клієнт. Фактично мова йде про визначення цільової ціни і цільової собівартості обслуговування конкретного клієнта. Даний метод дозволяє при фіксованих тарифах на експрес-доставку, які у глобальних експрес-перевізників мало відрізняються, отримувати бажаний розмір прибутку за рахунок пошуку оптимального співвідношення «ціна-витрати-якість обслуговування». Він добре поєднується з інструментами бюджетування, планування

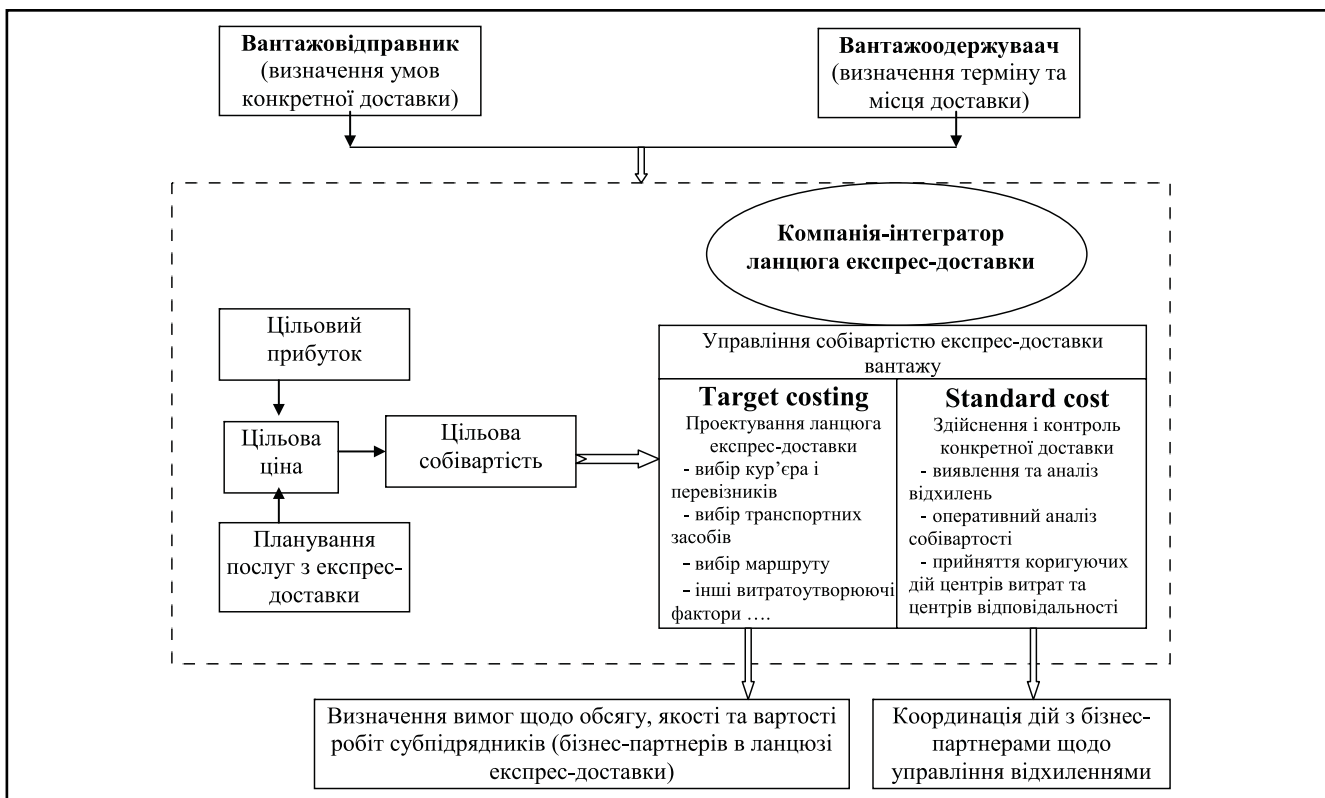


Рисунок 2. Модель управління витратами в ланцюзі експрес-доставки вантажу

прибутку, формування центрів відповідальності та контролінгу. Важливим аспектом застосування цієї концепції є можливість її використання на етапі проектування процесу експрес-доставки і вибору бізнес-партнерів.

3. Концепція Standard cost, яка передбачає облік і аналіз відхилень фактичних витрат від норм, нормативів і стандартів. Цей метод є фактично оперативним інструментом управління підприємством в реальному режимі часу, оскільки дозволяє постійно співвідносити реальні витрати із стандартами галузі, з плановими показниками підприємства, з проектними розрахунками кожної окремої схеми доставки вантажу. Для реалізації цього методу надзвичайно важливим є оперативне надходження інформації щодо виконання конкретних операцій в ланцюзі експрес-доставки та оперативне реагування на відхилення. Усі види відхилень мають групуватися за причинами, центрами витрат і відповідальності, аналізуватися частота, періодичність та розмір змін в абсолютних та грошових вимірах.

Ми вважаємо, що всі ці сучасні концепції можуть бути поєднані при управлінні витратами в ланцюзі експрес-доставки. Загальна схема їх використання представлена на рис. 2.

Запропонована модель управління витратами в ланцюзі експрес-доставки вантажів відкриває багато можливостей маніпулювання структурою та розміром витрат. Наприклад,

при виборі конкретного перевізника (автотранспортного підприємства чи авіакомпанії) можна враховувати час здійснення розрахунків між контрагентами. Загальновідомо, що для будь-якого логістичного провайдера надзвичайно важливі моменти здійснення платежів: йому – за комплекс наданих послуг, ним – за виконані конкретні роботи. В період економічної кризи відтермінування платежів клієнтом експедитору зростає і по факту становить у середньому 30–45 календарних днів. Експедитор, своєю чергою, збільшив відтермінування платежу перевізнику, але останній не завжди погоджується на таке рішення. У цьому випадку експедитор (інтегратор ланцюга доставки) змушений платити штрафні санкції або звертатися за позицією в банк. Як один із сучасних фінансових інструментів можна запропонувати використання овердрафту або факторингу. Останній передбачає перепродаж права на вилучення боргу клієнта шляхом часткової оплати рахунку (зазвичай до 80–90%). Оплата послуг фактор-фірми становить близько 1,5 %. Така система кредитування надає експедитору важливу перевагу – зменшення термів платежу перевізнику до мінімуму, що сприяє установленню доступного тарифу на транспортні послуги, а це в свою чергу збільшує маржинальний прибуток.

Іншим ефективним інструментом може бути використання франчайзингу. Міжнародні компанії з експрес-доставки вважають недоцільним створювати в Україні розгалужену мере-

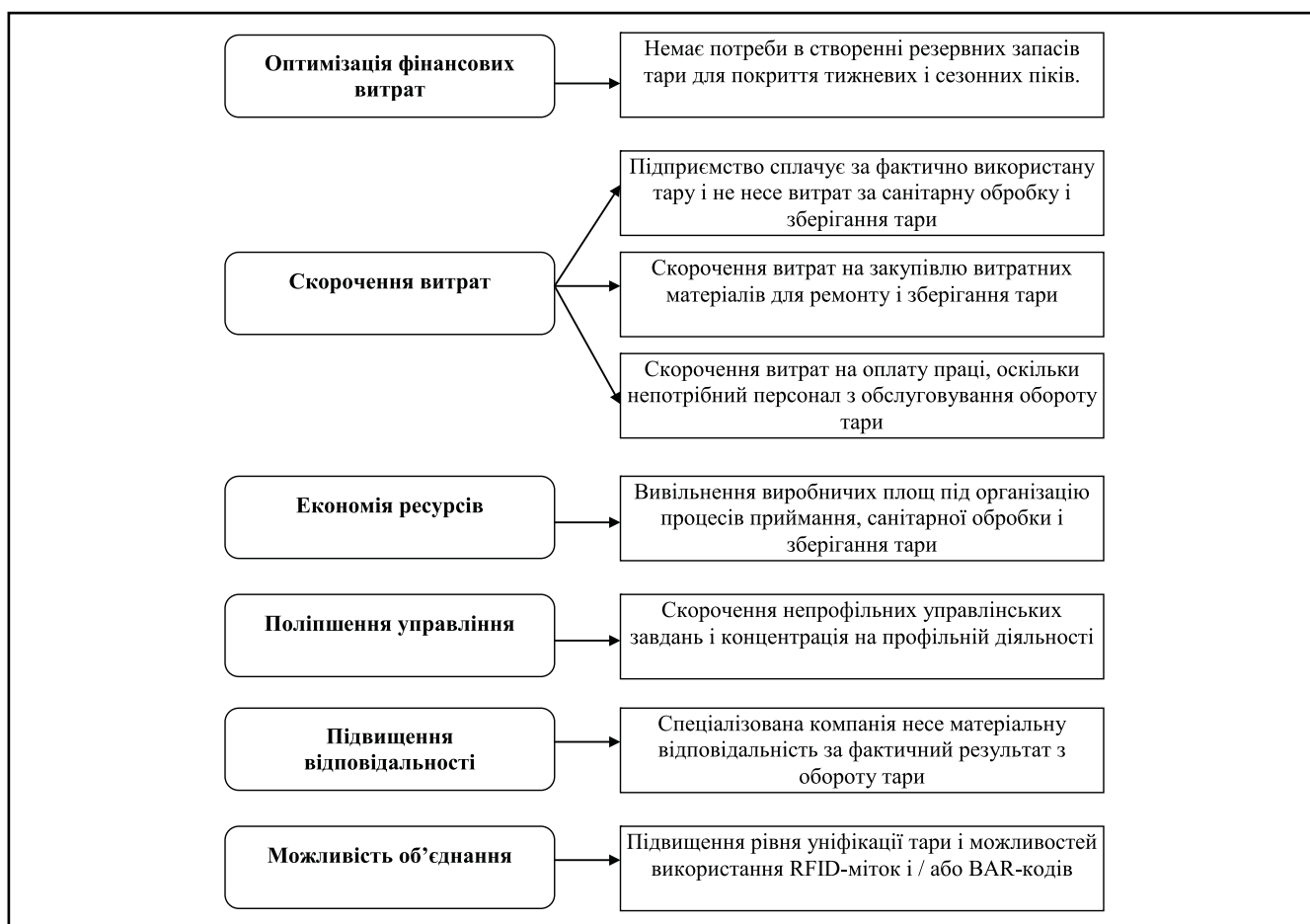


Рисунок 3. Резерви зменшення витрат на експрес-перевезення вантажів із використанням оборотної пластикової тари

жу представництв, оскільки немає стабільного і консолідованого вантажопотоку. У цьому випадку вони укладають франчайзингові угоди з місцевими кур'єрськими фірмами або регіональними експрес-перевізниками. При цьому одна і та сама кур'єрська служба може збирати або розвозити експрес-вантажі для різних глобальних експрес-перевізників. Це дає змогу зменшити питомі витрати на одиницю вантажу.

Суттєвим джерелом економії витрат ресурсів є впровадження систем контролю руху транспорту і моніторингу вантажопотоків. Відстежування руху транспорту в режимі реального часу дає можливість контролювати витрати палива і чистого робочого часу водіїв. Ці витрати можуть становити 50% витрат транспортної компанії і понад 70% витрат рейсу. Супутникові системи моніторингу зменшують витрати на телефонні розмови персоналу компанії, зменшують простой транспортних засобів.

Взагалі, використання сучасних інформаційних технологій і інформаційних систем дозволяє значно зменшувати витрати часу і коштів на виконання багатьох транспортно-логістичних операцій. Зокрема, електронне декларування прискорює процедуру митного оформлення товарів і транспортних засобів, знижує трудомісткість роботи персоналу, дозволяє краще планувати і дотримуватися графіків доставки вантажів.

Ще одним ефективним рішенням щодо оптимізації витрат в ланцюзі експрес-доставки є створення тарного пулу – тобто спільне використання парку контейнерів експрес-перевізниками, поштовими та кур'єрськими компаніями, а також наземними перевізниками. Загальновідомо, що транспортні компанії несуть значні витрати для придбання і обслуговування транспортної тари. Нами було обґрунтовано використання оборотної пластикової тари в статті [11]. На думку експертів ринку, частка багатооборотної тари в загальному обсязі транспортної тари в різних регіонах світового ринку становить 25–30%. Використання оборотної пластикової тари (збірно-розбірних контейнерів) дає можливість компаніям ефективніше використовувати складські площі, скоротити витрати на перевезення, збільшити збереження продукції при транспортуванні, а також зменшити питому вагу ручної праці (рис. 3).

Проведені розрахунки засвідчили, що зменшення витрат на навантажувально-розвантажувальні операції у експрес-перевізників може становити 12–17%. Крім того, спільне використання оборотної тари дозволить покращити взаємодію підприємств в ланцюзі експрес-доставки за рахунок стандартизації процедур вантажопереробки та гармонізації їх технічного забезпечення.

Висновки

Використаний процесно-системний підхід до аналізу структури та змісту операцій у ланцюзі експрес-доставки вантажів дозволив визначити джерела зменшення операцій-

них витрат за рахунок координації дій і синхронізації процесів між суб'єктами ринку експрес-перевезень (кур'єрськими, транспортно-експедиційними та іншими фірмами), а також зменшення потенційних втрат на стиках процесів. Визначення витратоутворюючих факторів дозволяє більш якісно здійснювати проектування ланцюга експрес-доставки на основі концепції Target costing, а також управляти змінами і відхиленнями різних параметрів у режимі реального часу на базі концепції Standard cost. Подальші дослідження будуть спрямовані на розробку методичних рекомендацій використання даних підходів при імітаційному моделюванні ланцюга експрес-доставки з метою мінімізації сукупних витрат при заданій надійності доставки вантажу «точно в термін».

Список використаних джерел

1. Экспресс-доставка в мире. [Електрон. ресурс]. – Режим доступа: http://www.iteam.ru/publications/logistics/section_73/article_3088/
2. Уайлман Э. Сокращение затрат / Эндрю Уайлман: пер. с англ. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2009. – 198 с.
3. Козаченко Г.В., Погорелов Ю.С., Хлапьянов Л.Ю., Макухин Г.А. Управление затратами предприятия: Монография. – К.: Лібра, 2007. – 320 с.
4. Данилюк М.О., Лещий В.Р. Теория и практика процессно-ориентированного управления затратами. – Івано-Франківськ: Місто НВ, 2002. – 248 с.
5. Некрасов А.Г. Феномен снижения затрат на взаимодействие в интегрированных логистических цепочках: [Електрон. ресурс]. – Режим доступа: file:///localhost/D:/mari/наука/dis/dis_1/експресс/економіка/Феномен%20снижения%20затрат%20на%20взаимодействие%20в%20интегрированных%20логистических%20цепочках%20-%20Интегрированные%20Программы.mht
6. Лукинский В.С., Шульженко Т.Г., Соколов К.А. Модели и методы интермодальной транспортной логистики: современное состояние и перспективы: [Електрон. ресурс]. – Режим доступа: <http://simulation.su/uploads/files/default/ikm-mtmts-77-82.pdf>
7. Юденко Є.В., Григорак М.Ю., Габрієлова Т.Ю. Аналіз посткризових тенденцій на ринку експрес-перевезень України // Вісник Східноукраїнського національного університету ім. В. Даля. – 2011. – №5 (159). – Частина 1. – С. 55–61.
8. Бутрина И.Л. Система целевого управления затратами предприятия: [Електрон. ресурс]. – Режим доступа: http://www.nsu-em.ru/science/publications/science_notes/issue.php?ELEMENT_ID=1624
9. Пять моделей управления затратами: [Електрон. ресурс]. – Режим доступа: <http://dssclub.com.ua/statti/ekonomics/item/242-экономический-подход-к-социальным-вопросам.html>
10. Григорак М.Ю., Гладка Я. В., Юденко Є.В. Эффективность использования оборотной тари в ланцюгах постачання. // Ринок послуг комплексних транспортних систем та прикладні проблеми логістики: 13-та Міжн.наук.-практ.конф., 29 вересня 2011 р.: тези доп. – К., 2011. – С. 45–48.

Сучасні тенденції управління оборотним капіталом підприємств в Україні

У статті розкривається роль оборотного капіталу для підприємств України. Досліджено основні підходи до визначення сутності оборотного капіталу. Проаналізовано особливості управління оборотним капіталом підприємства невиробничої сфери. Запропоновано напрями удосконалення управління оборотним капіталом, що можуть сприяти здійсненню ефективної діяльності на підприємствах реального сектору в Україні.

Ключові слова: оборотний капітал, сфера послуг, ПрАТ «Київстар», управління оборотним капіталом, оборотні активи, ефективність управління оборотним капіталом, невиробнича сфера.

В статье рассмотрена роль оборотного капитала для предприятий Украины. Исследованы основные подходы к определению сути оборотного капитала. Проанализированы особенности управления оборотным капиталом предприятия непроеизводственной сферы. Выявлены аспекты управления оборотным капиталом, которые могут способствовать осуществлению эффективной деятельности на предприятиях реального сектора в Украине.

Ключевые слова: оборотный капитал, сфера услуг, АО «Київстар», управление оборотным капиталом, оборотные активы, эффективность управления оборотным капиталом, непроеизводственная сфера.

In the article the role of floating capital for the enterprises of Ukraine is considered. The main approaches to determining the nature of working capital are provided. The features of working capital management in companies are analyzed. Paper covers aspects of working capital management, which can promote more efficient operation of enterprises of productive sector in Ukraine.

Keywords: working capital, service business, JSC «Kyivstar», working capital management, current assets, working capital management efficiency.

Постановка проблеми. Сучасний стан соціально-економічного розвитку світу характеризується високим рівнем мобільності та поширення глобалізаційно-інформаційних процесів. Світова економіка характеризується швидким та постійним зростанням значення сфери послуг. Враховуючи необхідність виходу економіки України на якісно новий рівень для забезпечення добробуту населення, необхідно звернути увагу на підвищення ефективності господарства держави. Основу діяльності сучасних підприємств становить оборотний капітал, який дозволяє їм функціонувати з притаманними їм особливостями, що визначаються видом діяль-

ності. Внаслідок цього виникає необхідність у дослідженні сутності оборотного капіталу та визначенні основних засад управління оборотним капіталом.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Проблемі оборотного капіталу та управління ним досліджували численні вітчизняні та зарубіжні науковці. Серед вітчизняних науковців доцільно виділити М.Д. Білик, І.О. Бланка, В.В. Буряковського, В.Я. Кармазіна, С.В. Каламбет, Т.О. Примак, В.В. Ковальова, О.П. Пархоменко, В.В. Кулішова, В.І. Аранчій. Особливу увагу сучасним тенденціям та аспектам управління оборотним капіталом приділяли у різні часи також такі вітчизняні науковці, як Р.Л. Лупак, І.В. Піх, І.В. Орлов, А.Ю. Масловська та Н.П. Стахова. Серед зарубіжних дослідників варто виділити наступних науковців: Р.Н. Холт, Роберт К. Мертон, Зві Боді, Джейм К. Ван Хорн, Джон М. Вахович, Є. Брігхем. Незважаючи на значний обсяг досліджень, в економічній теорії все ще існує невизначеність щодо трактування сутності та природи оборотного капіталу. Враховуючи це, необхідними є подальші дослідження даної економічної категорії.

Актуальність дослідження особливостей управління оборотним капіталом підприємств України зумовлена важливим значенням оборотного капіталу для сучасних підприємств будь-якого напрямку діяльності. Незважаючи на зростаючу роль сфери послуг у світовій та національній економіці, все ще існує нестача ґрунтовних праць стосовно місця та ролі даного сектору економіки. Поширеною є думка щодо більшого значення саме сфери виробництва для економічного благополуччя держави. Однак певні науковці все ж вбачають визначну роль сфери послуг в ефективному економічному розвитку. В даному контексті доцільно виділити праці Е.А. Афоній, С.Л. Благодетельова-Вовк [1], а також Д.В. Саїнчук [7].

Метою статті є дослідження суті та значення оборотного капіталу в сучасних економічних умовах, особливостей управління ним в Україні та визначення напрямів удосконалення управління оборотним капіталом.

Виклад основного матеріалу. В сучасній економічній літературі та фінансово-господарській практиці існує багато різних підходів до визначення економічної сутності оборотного капіталу та зустрічаються різні поняття, пов'язані з ним. Деякі автори ідентифікують оборотний капітал з оборотними коштами [1, 3]. Варто зазначити, що оборотний капітал – ширше поняття оборотних коштів. Оскільки, враховуючи вищевикладене, в сучасних умовах господарювання до складу оборотних активів підприємства врахову-

ють і короткострокові фінансові інвестиції, це свідчить про відмінність поняття «оборотний капітал» та «оборотні кошти».

Дослідимо різні підходи науковців в економічній літературі до визначення оборотного капіталу та інших понять, пов'язаних з ним. На базі проаналізованого матеріалу можна виділити чотири підходи до тлумачення сутності оборотного капіталу:

(1) Оборотний капітал як грошові кошти, авансовані для формування оборотних виробничих засобів і засобів обігу. Ці науковці визначають його грошову природу, функцію платіжного обслуговування кругообігу.

На думку В.В. Буряковського, В.Я. Кармазіна, С.В. Каламбет, «оборотні засоби – це сукупність грошових засобів, авансованих для формування і використання оборотних виробничих засобів і засобів обігу, котрі забезпечують безперервність процесу виробництва і продажу продукції» [14, с.122].

Т.О. Примаєв вважає, що «оборотні кошти – це сукупність грошових засобів підприємства, необхідних для формування та забезпечення кругообігу виробничих оборотних фондів та фондів обігу» [20, с. 63]. А.М. Павліковський, В.О. Романишин об'єднують терміни «оборотний капітал» і «оборотні кошти» і дає наступне визначення: «оборотний капітал (оборотні кошти) – це кошти, авансовані в оборотні виробничі засоби й засоби обігу для забезпечення безперервності процесу виробництва, реалізації продукції та отримання прибутку» [19, с. 189].

(2) Оборотний капітал як мобільні активи, які використовуються і реалізуються підприємством протягом року або операційного циклу. Так, В.В. Ковальов стверджує, що оборотний капітал «належить до мобільних активів підприємства, які є грошовими коштами або можуть бути перетворені в них протягом року або одного виробничого циклу» [17, с. 330].

Р.Н. Холт оборотний капітал визначає як «активи, які можуть бути переведені в готівку протягом одного року» [21]. Однак представлене трактування не відображає економічну сутність оборотного капіталу і не розкриває повного його значення.

І.О. Бланк визначає оборотні (поточні) активи як «сукупність майнових цінностей підприємства, що обслуговують поточну виробничо-комерційну діяльність підприємства і повністю споживаються (видозмінюють свою форму) протягом одного операційного циклу» [11, с. 169].

(3) Оборотний капітал як авансована вартість. Ці науковці у своїх трактуваннях підкреслюють рухомий відновлюваний характер вартості, яка лише авансується і повертається після кожного кругообігу в грошовій формі, і наголошують, що створений додатковий продукт до оборотного капіталу не відноситься. Так, О.П. Пархоменко трактує так: «оборотний капітал – це авансована вартість в елементи оборотних виробничих засобів і засобів обігу на рік чи операційний цикл для забезпечення безперервного процесу виробництва та реалізації продукції з метою досягнення достатнього рівня прибутковості підприємства» [22].

В.В. Кулішов зазначає, що «оборотний капітал (оборотні засоби) – частина продуктивного капіталу, вартість якого в процесі споживання цілком переноситься на продукт і повертається до підприємця в грошовій формі протягом кожного кругообігу капіталу» [18, с. 102].

(4) Оборотний капітал інвестиції в оборотні активи. Нобелівський лауреат Роберт К. Мертон і Зві Боді вважають, що «різниця між оборотними активами і поточними зобов'язаннями компанії називається оборотним капіталом» [12, с. 142], а «різниця між оборотними активами і короткостроковими зобов'язаннями називається чистим оборотним капіталом» [12, с. 114].

Джейм К. Ван Хорн, Джон М. Вахович розуміють під сутністю поняття «оборотний капітал» – чистий оборотний капітал (net working capital) та бруто-оборотний капітал (gross working capital) [15, с. 287–288]. На думку науковців, фінансові аналітики під оборотним капіталом розуміють бруто-оборотний капітал, який визначається як інвестиції підприємства в оборотні активи, такі як грошові кошти, ринкові цінні папери, дебіторську заборгованість, товарно-матеріальні запаси.

Є. Брігхем також погоджується з точками зору Джейма К. Ван Хорна та Джона М. Ваховича щодо економічної сутності оборотного капіталу: «оборотний капітал – інвестиція фірми у короткострокові активи – готівку, ліквідні цінні папери, товарно-матеріальні запаси і рахунки дебіторських заборгованостей» [13, с. 734].

В.І. Аранчій об'єднує терміни «обігові кошти» і «оборотний капітал», і в його редакції «обігові кошти (оборотний капітал) – це кошти, витрачені на придбання чи виготовлення оборотних активів підприємства, які необхідні для забезпечення на підприємстві безперервності процесу виробництва і реалізації продукції та отримання прибутку» [10, с.136].

На основі проведеного аналізу можна стверджувати, що оборотним капіталом є фінансові ресурси підприємства, що використовуються для забезпечення поточної діяльності господарства шляхом фінансування витрат на короткострокові активи з метою забезпечення безперервності процесу виробництва та реалізації продукції (послуг) і повертаються власникам компанії у грошовій чи іншій високоліквідній формі протягом одного операційного(фінансового) циклу.

Слабкий, орієнтований на імпорт внутрішній ринок України, який так і не розвинувся внаслідок несправедливого розподілу доходів у суспільстві, потерпає від низької платоспроможності населення та в близькій і середньостроковій перспективі не зможе підживити економічне зростання в країні. Новим джерелом економічного зростання має стати орієнтована на експорт сфера послуг, що задовольняє глобальний попит на інтелектуальний/інформаційний продукт [1, ст. 144].

Сфера послуг забезпечує високий рівень та швидке зростання продуктивності економіки, відіграючи велику роль на усіх етапах виробничого процесу. Актуальною є тенденція посилення взаємозв'язку між всіма видами економічної діяльності та сферою послуг, яка формує особливості функ-

ціонування сучасної економічної системи, визначаючи вектори розвитку світового господарства в цілому [7, ст. 2].

Для України сфера послуг має важливе значення, яке постійно зростає. За січень–грудень 2012 року обсяг послуг, реалізованих споживачам підприємств сфери послуг, становив 329,2 млрд. грн., що в порівнянних цінах на 0,8% вище рівня відповідного періоду минулого року. В структурі обсягу реалізованих послуг у 2012 році більше половини (50,6%) становили послуги транспорту, пошти та зв'язу, майже третину (30,8%) – послуги з проведення операцій з нерухомим майном, оренди, інжинірингу та надання послуг підприємцям (за даними [23]).

Для підприємств сфери послуг особливе значення має оборотний капітал, оскільки саме він забезпечує поточну діяльність господарств, надає компаніям швидкості та мобільності у повсякденній економічній діяльності. Більшу частину фінансових ресурсів підприємств сфери послуг становить саме оборотний капітал, оскільки вони, як правило, не залучають значних капітальних вкладень спрямованих на придбання дорогого обладнання чи будівель.

Доцільним буде здійснити дослідження стану управління оборотним капіталом в економіці України. Зокрема, розглянемо структуру оборотних активів у реальному секторі економіки України, забезпечення власними оборотними засобами в економіці України, структуру оборотних активів у реальному секторі економіки.

У період з 2007 по 2011 рік в оборотних активах підприємств реального сектору зберігається висока частка дебіторської заборгованості і низька – грошових коштів та їх еквівалентів. У 2007 році в реальному секторі економіки частка дебіторської заборгованості в обсязі ВВП становила 0,96, у 2011 році – перевищила його величину у 1,14 раза,

що є вкрай негативною тенденцією. Частка абсолютно ліквідної частини оборотних активів у 2007–2011 роках – грошових коштів мала тенденцію до скорочення у всіх сферах економічної діяльності.

Складна ситуація з дебіторською заборгованістю зумовлена неефективною політикою управління нею, низькою платіжною дисципліною споживачів, застосуванням неефективної форми розрахунків; низьким професіоналізмом фінансових менеджерів. Неадекватність зростання дебіторської і кредиторської заборгованості є проявом глибоких проблем – відсутності у підприємств достатнього обсягу власного оборотного капіталу для формування оптимальної структури оборотних активів, здатних забезпечити своєчасне погашення поточних зобов'язань [2, ст. 21].

Протягом досліджуваного періоду в Україні обсяг кредиторської заборгованості перевищував обсяг дебіторської заборгованості в 1,2–1,3 раза. Водночас в окремі роки частка простроченої дебіторської заборгованості між підприємствами перевищувала аналогічну частку кредиторської заборгованості. Так, у 2007–2011 роках частка простроченої дебіторської заборгованості перевищувала частку простроченої кредиторської заборгованості. Лише в останні два роки (2010–2011) намітилася зворотна тенденція. Імобілізація оборотних активів у прострочену дебіторську заборгованість призводить до уповільнення (затухання) їх оборотності, що створює перешкоди для нормального функціонування підприємств [2, ст. 21].

Однією із суттєвих фінансових проблем підприємств сфери послуг є загальна платоспроможність, що гальмує економічний розвиток. У світовій обліковій та аналітичній практиці вважається, що нормальне значення коефіцієнта загальної платоспроможності більше або дорівнює 2. В Україні в 2011 ро-

Таблиця 1. Структура оборотних активів у реальному секторі економіки України, в 2007 – 2011 роках, % [на основі 2, ст. 20]

Вид економічної діяльності	2007					2011				
	Оборотні активи в запасах товарно-матеріальних цінностей	Дебіторська заборгованість	Поточні фінансові інвестиції	Грошові кошти та поточні фінансові інвестиції	Інші оборотні активи	Оборотні активи в запасах товарно-матеріальних цінностей	Дебіторська заборгованість	Поточні фінансові інвестиції	Грошові кошти та поточні фінансові інвестиції	Інші оборотні активи
Реальний сектор всього	22,59	58,75	6,5	8,46	3,7	24,31	58,04	8,18	6,12	3,34
Торгівля; ремонт автомобілів, побутових виробів та предметів особистого вжитку	21,63	62,74	5,55	6,35	3,72	20,01	59,56	10,29	5,46	4,67
Діяльність готелів та ресторанів	13,95	48,02	11,68	22,52	3,83	14,95	57,59	9,66	14,07	3,73
Транспорт та зв'язок	20,59	46,68	2,92	26,77	3,05	19,95	59,85	2,23	14,69	3,28
Фінансова діяльність	1,09	52,28	31,66	13,83	1,15	32,97	41,19	18,84	6,64	0,36
Операції з нерухомим майном, оренда, інжиніринг та надання послуг підприємцям	11,20	65,45	8,44	9,43	5,48	18,36	60,24	11,70	6,18	3,52
Освіта	9,07	54,70	4,18	29,61	2,44	10,70	50,79	2,71	32,71	3,09
Охорона здоров'я та надання соціальної допомоги	22,62	50,34	5,94	14,78	6,32	20,26	43,32	16,02	16,23	4,171
Надання комунальних та індивідуальних послуг; діяльність у сфері культури та спорту	10,04	65,02	3,36	17,34	4,24	16,02	58,39	2,54	11,39	11,65

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

ці цей коефіцієнт у цілому по сектору зменшився порівняно з 2007 роком у 1,2 раза і становив 0,99 (табл. 2).

Головною причиною низької платоспроможності підприємств реального сектору була нестача власного оборотного капіталу формування оптимальної структури оборотних активів, здатних забезпечити своєчасне виконання поточних зобов'язань. Так, при нормативному значенні коефіцієнта забезпеченості власними оборотними засобами більше або дорівнює 0,1. У цілому по реальному сектору цей коефіцієнт знизився з 0,17 у 2007 році до 0,15 у 2011 році (табл. 2).

Нестача власних оборотних активів зумовлена в значній мірі неефективною макрополітикою. Зокрема, негативний вплив на оборотний капітал і фінансовий стан підприємств справили сплата платежів до бюджету за фактом відвантаження продукції, а не за фактом надходження коштів на рахунок підприємства; авансові платежі податку на прибуток, несвоєчасне повернення ПДВ експортером; рестрикційна антиінфляційна політика держави, зміни в політиці кредитування підприємств і в законодавстві щодо збільшення граничного терміну розрахунків за поставлену продукцію; висока частка експорту у ВВП [2, ст. 23].

Структура оборотних активів реального сектору економіки України деформована в результаті надмірного відволікання коштів у дебіторську заборгованість (табл. 3).

Як видно з даних табл. 3, протягом 2007–2011 років у цілому по реальному сектору частка дебіторської заборгованості в структурі оборотних активів коливалася в межах 59,7–65,0%, у тому числі транспорті і зв'язку – 46,6–59,3%. У післякризові роки (2010–2011) порівняно з докризовим 2007 роком ця частка почала зростати. Причому в транспорті і зв'язку частка дебіторської заборгованості у структурі оборотних активів зросла у 2011 році проти 2010 року на 2,2 в.п. (з 57,1 до 59,3%), в решті основних видів економічної діяльності – знизилася.

Як було зазначено вище, сфера послуг є вагомою частиною національного господарства України, а головним сектором сфери послуг є послуги транспорту, пошти та зв'язку. Відповідно, доцільно здійснити аналіз управління оборотним капіталом на підприємстві однієї з даних галузей.

Для виявлення особливостей управління оборотним капіталом підприємств сфери послуг України було обрано ПрАТ «Київстар» як одне з найбільш яскравих підприємств даного сектору економіки. На даний момент структура ринку і позиції мобільних операторів залишаються такими самими, як і в 2010 році – зміни часток протягом 2011 року не перевищували 1 пункт. Лідером ринку є компанія «Київстар», чия частка становила в четвертому кварталі 2011 року 46,4% [8, с. 159].

Таблиця 2. Динаміка коефіцієнта забезпеченості власними оборотними засобами по реальному сектору України за 2007–2011 роки [2, ст. 22]

Вид економічної діяльності	Роки	
	2007	2011
Реальний сектор, всього	0,17	0,15
Торгівля; ремонт автомобілів, побутових виробів та предметів особистого вжитку	0,06	0,06
Діяльність готелів та ресторанів	0,09	–0,23
Транспорт та зв'язок	0,13	–0,007
Фінансова діяльність	0,55	–0,67
Операції з нерухомим майном, оренда, інжиніринг та надання послуг підприємцям	0,06	0,11
Освіта	0,32	0,11
Охорона здоров'я та надання соціальної допомоги	–0,02	–0,08
Надання комунальних та індивідуальних послуг; діяльність у сфері культури та спорту	0,06	–0,25

Таблиця 3. Структура оборотних активів у реальному секторі економіки України за період 2001–2011 років, % (на кінець року) [на основі 2, ст. 135–136]

Складові оборотних активів	2007	2008	2009	2010	2011
Реальний сектор					
Оборотні активи – усього	100	100	100	100	100
у т.ч.:					
оборотні активи у запасах товарно-матеріальних цінностей	24,1	22,6	21,4	20,8	23,3
дебіторська заборгованість	59,7	62,1	65,0	64,5	60,0
поточні фінансові інвестиції	4,4	4,7	5,4	5,9	7,0
грошові кошти	7,8	7,1	5,1	5,6	6,0
інші оборотні активи	4,0	3,5	3,1	3,2	3,7
Транспорт і зв'язок					
Оборотні активи – усього	100	100	100	100	100
у т.ч.:					
оборотні активи у запасах товарно-матеріальних цінностей	19,6	18,3	17,3	21,2	20,61
дебіторська заборгованість	46,7	46,6	58,1	57,1	59,3
поточні фінансові інвестиції	3,1	2,5	1,5	0,7	1,8
грошові кошти	27,3	29,2	19,7	18,6	15
інші оборотні активи	3 3 5	3,4	3,4	2,4	3,3

Структура оборотного капіталу здійснює значний вплив на показники ліквідності підприємства. Своєю чергою, ліквідність компанії визначає спроможність підприємства залучати фінансові ресурси, а також на фінансову стійкість та привабливість компанії. Розрахуємо основні показники ліквідності ПрАТ «Київстар», скориставшись методикою, затвердженою Міністерством фінансів України [26].

Коефіцієнт абсолютної ліквідності показує, яку частину короткострокових зобов'язань компанія може погасити відразу за рахунок найбільш ліквідних активів. Теоретично достатнім вважається, якщо коефіцієнт абсолютної ліквідності вищий як 20–35%. Це означає, що 20–35% своїх короткострокових боргів підприємство може погасити в поточний момент. У «Київстару» значення коефіцієнта протягом 2009–2011 років було досить високим.

Коефіцієнт загальної ліквідності у «Київстару» має чітко спадаючу тенденцію. Так, якщо у 2009 році він становив 3,61, то у 2010 році – впав до 2,75, а у 2011 році – до 2,36. Однак значення даного показника все одно залишається на високому рівні, тому в «Київстару» немає труднощів щодо погашення боргів за рахунок власних коштів.

Проаналізувавши стан ліквідності та платоспроможності ПрАТ «Київстар», очевидно, що компанія має великий запас платоспроможності і здатна швидко погасити власні зобов'язання. Також для ПрАТ «Київстар» існує можливість залучення значних обсягів позикових ресурсів, оскільки кредиторам має бути очевидно надійність позичальника. Перелічене вище означає, що ПрАТ «Київстар» може мобілізувати великі обсяги фінансових ресурсів для здійснення масштабних проектів та проведення будь-яких заходів щодо удосконалення власної діяльності.

Розглянувши основні методичні підходи до розрахунку показників оборотного капіталу, запропоновані вітчизняними науковцями, було визначено основні коефіцієнти, аналіз яких оцінити ефективність управління оборотним капіталом ПрАТ «Київстар». Для вибору показників було розглянуто широкий перелік підходів та вибрані найоптимальніші [13; 5; 6; 19; 25].

Агреговані показники оборотного капіталу зведені в табл. 3, де розраховані фактичні значення показників оборотного капіталу «Київстар» та наведені формули, за якими вони розраховуються.

Таблиця 4. Розрахунок основних показників ліквідності ПрАТ «Київстар»

Назва показника	Формула розрахунку	Значення показника по роках			Зміна показника		Рекомендоване значення
		01.01.2010	01.01.2011	01.01.2012	01.01.2011 до 01.01.2010	01.01.2012 до 01.01.2011	
Чисті оборотні активи (ЧОА)	$\frac{\text{оборотні}_\text{активи} - \text{поточні}_\text{зобов'язання}}{\text{ЧОА}}$	1 278 625	6 523 874	8 815 158	410,23%	35,12%	> 0, збільшення
Абсолютної ліквідності	$\frac{\text{Грошові кошти}}{\text{Короткострокові пасиви}}$	0,73	1,34	0,69	82,48%	-48,78%	> 0
Швидкої ліквідності	$\frac{\text{Оборотні активи} - \text{пасиви}}{\text{Короткострокові пасиви}}$	1,73	6,10	7,15	251,65%	17,32%	0,6–0,8
Загальної ліквідності	$\frac{\text{Оборотні активи}}{\text{Короткострокові пасиви}}$	1,78	6,50	7,80	266,11%	20,02%	> 1

Розраховано автором самостійно.

Таблиця 5. Розрахунок основних показників оборотного капіталу ПрАТ «Київстар»

Показник	Формула розрахунку	Рік		
		2009	2010	2011
Коефіцієнт забезпечення власним оборотним капітал	$\frac{\text{Власний капітал} - \text{Необоротні активи}}{\text{Оборотні активи} + \text{Витрати майбутніх періодів}}$	0,39	0,61	0,55
Коефіцієнт оборотності обігових коштів	$\frac{\text{Чиста виручка від реалізації}}{\text{Оборотні активи} + \text{Витрати майбутніх періодів}}$	1,5	0,85	0,92
Період обороту обігових коштів	$\frac{1}{\text{Коефіцієнт оборотності обігових коштів}} \cdot 360$	240	425	392
Термін погашення дебіторської заборгованості	$\frac{\text{Середня дебіторська заборгованість}}{\text{Дохід від реалізації}} \cdot 360$	14	10	12
Коефіцієнт оборотності ДЗ	$\frac{\text{Дохід від реалізації}}{\text{Середня дебіторська заборгованість}}$	25	37	30
Термін погашення кредиторської заборгованості	$\frac{\text{Середня кредиторська заборгованість за товари та послуги}}{\text{Собівартість реалізованих товарів, послуг}} \cdot 360$	35	37	37
Коефіцієнт оборотності КЗ	$\frac{\text{Собівартість реалізованих товарів, послуг}}{\text{Середня кредиторська заборгованість за товари та послуги}}$	10	10	10
Термін оборотності запасів	$\frac{\text{Середня величина запасів}}{\text{Собівартість реалізованих товарів, послуг}} \cdot 360$	3	3	5
Коефіцієнт оборотності запасів	$\frac{\text{Собівартість реалізованих товарів, послуг}}{\text{Запаси}}$	116,96	110,43	54,86
Коефіцієнт надходження грошових коштів від оборотних активів	$\frac{\text{Рух грошових коштів від ОД}}{\text{Оборотні активи}}$	2,62	1,25	0,99
Період операційного циклу	$\text{Термін погашення ДЗ} + \text{Термін зберігання запасів}$	28	40	37

Джерело: складено автором.

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Аналіз наведених показників дозволяє зробити висновки щодо управління оборотним капіталом підприємства. Зокрема, період обороту обігових коштів показує середній період від вкладання коштів у виробництво до отримання прибутку. Період обороту обігових коштів «Київстару» має неоднозначну тенденцію. Збільшення показника у 2010 році порівняно з 2009 роком на 185 пунктів свідчить про сповільнення отримання прибутку від вкладених коштів у цьому році. Оскільки період обороту обігових коштів є обернено пропорційним до коефіцієнта оборотності обігових коштів, то й екстремальні значення обох показників збігаються. Тобто найменшого значення період обороту обігових коштів зазнав у розмірі 240 днів (1,5) у 2009 році, а найбільшого – 425 дні (0,85) у 2010 році.

Коефіцієнт надходження грошових коштів від оборотних активів характеризує розмір грошових коштів, що генеровані оборотними активами. Максимальне значення даного показника було зафіксоване у 2009 році, що означає те, що від використання 1 грн. оборотних активів «Київстар» отримував 2 гривні 62 копійки грошових коштів. У 2011 році компанія вже отримувала 99 копійок. Головною причиною зазначеного явища є зниження темпів зростання ринку мобільних послуг у зв'язку з підключенням практично всіх можливих абонентів до послуг мобільної телефонії. Наслідком є зниження темпів зростання та погіршення фінансових показників.

Здійснений аналіз доцільно узагальнити за допомогою графіків. Як видно з графіків, найкращі значення майже всіх показників ПрАТ «Київстар» були у 2009 році, після чого спостерігалася спадна тенденція. Окремі показники свого оптимального значення досягали у 2011 році. Але практично всі коефіцієнти погіршилися протягом 2011 року. Таким чином, підприємство повинно вжити заходів, аби не допустити погіршення фінансової ситуації (рис. 1).

Оборотність дебіторської, кредиторської заборгованості, так само як і термін оборотності запасів та операційний цикл ПрАТ «Київстар», доцільно проаналізувати за допомогою відповідних термінів оборотності (рис. 2).

Термін погашення дебіторської заборгованості становив за аналізований період від 10 до 14 днів. Відповідно до табл. 5 ми бачимо, що термін погашення ДЗ в останні роки спадає в порівнянні з 2009 роком, що є позитивною тенденцією, адже свідчить про прискорення оплати покупцями за надані від «Київстару» послуги та товари. Термін погашення КЗ «Київстаром» коливається в межах від 35 до 37 днів. Термін погашення КЗ є вдвічі довшим, ніж термін погашення ДЗ, що свідчить про те, що підприємство спершу отримує розрахунки від споживачів своїх послуг, а потім розраховується за власними зобов'язаннями. Дане явище засвідчує високий рівень фінансового менеджменту щодо управління оборотним капіталом, запровадженого на ПрАТ «Київстар».

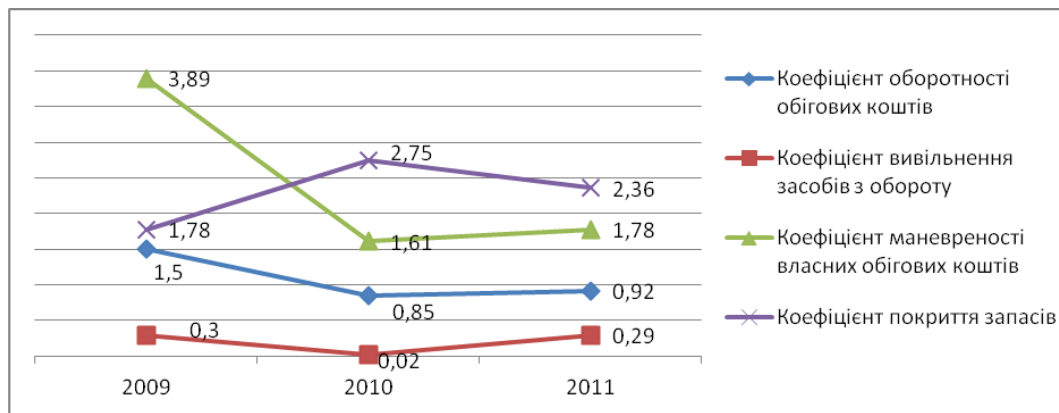


Рисунок 1. Основні показники оборотного капіталу ПрАТ «Київстар»

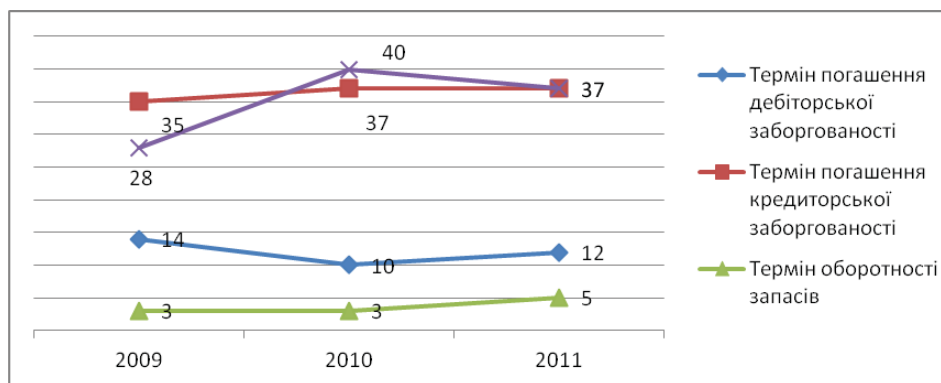


Рисунок 2. Терміни оборотності ПрАТ «Київстар»

Для «Київстару» термін оборотності запасів коливається в межах від 3 до 5 днів. Як ми можемо бачити з табл. 5, тенденція є зростаючою. Така тенденція є негативною, адже це свідчить про те, що компанія в 2011 році стала повільніше отримувати кошти інвестовані у виробництво, що зменшує її доходи. Однак все одно термін оборотності виробничих запасів у 3–5 днів – це дуже швидко для будь-якої компанії.

Таким чином, проведений аналіз свідчить про уповільнення і зниження ефективності діяльності «Київстару» протягом 2009–2011 років. Утім розраховані показники свідчать, що компанія дотримується високих значень зазначених показників, а отже, можна стверджувати, що управління оборотним капіталом компанії здійснюється ефективно.

ПрАТ «Київстар» є провідною компанією сфери послуг України, яка за підсумками 2011 року демонструє провідні фінансові результати та займає лідируючі позиції на національному телекомунікаційному ринку. Управління оборотним капіталом підприємства перебуває на найвищому рівні, що доводять проведені дослідження. Враховуючи високу ефективність діяльності ПрАТ «Київстар», можна вважати дану компанію взірцем щодо управління оборотним капіталом підприємств сфери послуг в Україні.

Висновки

Можна стверджувати, що оборотним капіталом є фінансові ресурси підприємства, що використовуються для забезпечення поточної діяльності господарства шляхом фінансування витрат на короткострокові активи з метою забезпечення безперервності процесу виробництва та реалізації продукції (послуг) і повертаються власникам компанії у грошовій чи іншій високоліквідній формі протягом одного операційного(фінансового) циклу.

Протягом аналізованого періоду були виявлені певні негативні тенденції щодо оборотного капіталу підприємств України – уповільнення темпів зростання оборотних активів; збереження низьких коефіцієнтів реальної платоспроможності; погіршення показників ліквідності; посилення деформованості структури оборотних активів; зменшення частки грошових коштів та зростання питомої ваги поточних фінансових активів у структурі оборотних активів; збільшення від'ємного значення коефіцієнта забезпечення оборотних активів власним капіталом. Незадовільний стан забезпечення підприємств власним оборотним капіталом пов'язаний з низькою ефективністю і збитковістю значної кількості підприємств і недокапіталізацією у зв'язку з цим підприємств; недоліками у взаємовідносинах бізнесу і держави, відсутністю законодавчого врегулювання окремих питань у сфері фінансів підприємств.

Дослідивши управління оборотним капіталом однієї з найефективніших компаній сектору послуг України, виявлено ряд особливостей притаманних ПрАТ «Київстар», що мають бути взяті для уваги для ефективного управління оборотним капіталом підприємств, що функціонують у невиробничій сфері. До даних рекомендацій доцільно віднести:

- необхідність забезпечення високого рівня ліквідності;
- підвищення рівня забезпеченості власним оборотним капіталом;
- скорочення тривалості операційного циклу підприємства (не більше 40 днів);
- дотримання терміну погашення дебіторської заборгованості вищим ніж термін погашення кредиторської заборгованості.

Існує широкий спектр питань, не охоплених даним дослідженням, який, однак, потребує подальшого вивчення. У перспективі доцільно розглянути підприємства інших галузей України, узагальнити та порівняти притаманні їм аспекти щодо управління оборотним капіталом. Необхідним є також вивчення зарубіжного досвіду управління оборотним капіталом як в цілому, так і підприємств невиробничої сфери зокрема.

Список використаних джерел

1. Афоній Е.А., Благодетелева–Вовк С.Л. Експортоорієнтована сфера послуг – новий вектор економічного зростання України? / Афоній Е.А., Благодетелева–Вовк С.Л. // Український соціум. – 2012. – №4(43). – С. 141–160.
2. Білик М.Д. Розвиток фінансів підприємств в умовах ринку / Білик М.Д., Бадзим С.О., Білик Т.О. та ін. – К.: ТОВ «ПанТот», 2012. – 336 с. (монографія, т. І).
3. Ватченко О.Б. Управління оборотним капіталом підприємства / Ватченко О.Б., Тахмазова І.Б. // Економічний простір. – 2011. – №50. – С. 193–200.
4. Гоцуляк С.М. Деякі аспекти управління оборотним капіталом підприємства / Гоцуляк С.М. // Вісник соціально–економічних досліджень. – 2011. – №41(2). – С. 38–44.
5. Лупак Р.Л. Економічні регулятори управління оборотним капіталом підприємства / Лупак Р.Л., Піх І.В. // Інноваційна економіка. – 2012. – №5 (31). – С. 46–48.
6. Орлов І.В. Нові тенденції в управлінні оборотним капіталом для цілей бухгалтерського обліку / Орлов І.В., Масловська А.Ю. // Проблеми теорії та методології бухгалтерського обліку, контролю і аналізу. – 2012. – №1 (22). – С. 248–257.
7. Саїнчук Д.В. Сфера послуг як пріоритетний напрямок економічного розвитку в умовах переходу до економіки знань / Саїнчук Д.В. // ПВНЗ «Буковинський університет», Збірник наукових праць «Економічні науки». – 2010 р. – Вип. 6.
8. Семенов Г.А. Стратегії маркетингових комунікацій у сфері мобільного зв'язку / Семенов Г.А., Буднік О.О. // Держава та регіони. Серія: Економіка та підприємництво 2012 р. – 2012. – №2. – С. 159–163.
9. Стахова Н.П. Ефективність управління оборотним капіталом в економіці України / Стахова Н.П. // Вісник ТДАУ. – 2012. – Вип. 2. – С. 264–263.
10. Аранчій В.І. Фінанси підприємств. Навч. посіб. / Аранчій В.І. – К.: ВД «Професіонал», 2004. – 304 с.
11. Бланк І.О. Фінансовий менеджмент: Навч. посіб. / Бланк І.О. – К.: Ельга, 2008. – 724 с.

12. Боди Зви Финансы: Пер. с англ. / Боди Зви, Мертон Роберт К. – М.: Издательский дом «Вильямс», 2003. – 592 с.
13. Брігхем Е.Ф. Основи фінансового менеджменту: Підручник. Пер. з англ. / Брігхем Е.Ф. – К.: Молодь, 1997. – 1000 с.
14. Буряковський В.В. Фінанси підприємств: Навч. посіб. / Буряковський В.В., Кармазін В.Я., Каламбет С.В. – Д.: Пороги, 1998. – 122 с.
15. Ван Хорн Дж. К. Основы финансового менеджмента. – 12-е изд. Пер. с англ. / Ван Хорн Дж. К., Вахович Дж. М. – М.: Вильямс, 2006. – 1232 с.
16. Горбатов М.І. Економічний аналіз: Навч. посібник / М.А. Болюх, В.З. Бурчевський, М.І. Горбатов та ін.; За ред. акад. НАНУ, проф. М.Г. Чумаченка. – Вид. 2-ге, перероб. і доп. – К.: КНЕУ, 2003. – 556 с.
17. Ковалев В.В. Финансы предприятий: Учебное пособие. / Ковалев В.В., Ковалев Вит. В. – М.: ООО «ВИТРЭМ», 2002. – 352 с.
18. Кулішов В.В. Економіка підприємства: теорія і практика. Навч. посіб. – 3-тє вид. / Кулішов В.В. – К.: Ніка-Центр, Ельга, 2004. – 216 с.
19. Поддєрьогін А.М. Фінанси підприємств: Підручник / А.М. Поддєрьогін, М.Д. Білик, Л.Д. Буряк та ін. – 5-тє вид., перероб. та допов. – К.: КНЕУ, 2004. – 546 с.
20. Примак Т.О. Економіка підприємства: Навч. посіб. 4-тє вид., стер. / Примак Т.О. – К.: Вікар, 2006. – 219 с.
21. Холт Р.Н. Основы финансового менеджмента. Пер. с англ. / Холт Р.Н. – М.: Дело, 1995. – 128 с.
22. Пархоменко О.П. Уточнення визначення сутності поняття оборотний капітал: [Електрон. ресурс]. / Пархоменко О.П. // Режим доступу: <http://archive.nbuv.gov.ua/e-journals/vsunud/2008-1E/O8popok.htm>
23. Державна служба статистики України. Офіційний сайт. Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
24. Консолідована фінансова звітність ПрАТ «Київстар» за 2011 р. разом з висновком незалежних аудиторів. [Електрон. ресурс.] Режим доступу: http://www.kyivstar.ua/f/1/about/about/history/KStar_god_Ot4et_2012_UA.pdf
25. Консолідована фінансова звітність ПрАТ «Київстар» за 2010 р. разом з висновком незалежних аудиторів. [Електрон. ресурс.] Режим доступу: http://www.kyivstar.ua/f/1/about/about/partners/UA_book_fin.pdf
26. Положення про порядок здійснення аналізу фінансового стану підприємств, що підлягають приватизації, затверджено наказом Міністерства фінансів України, Фонду державного майна України від 26.01.2001, №49/121: Станом на 04.01.2013 [Електрон. ресурс] / Міністерство фінансів України. Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0121-01>

О.О. ВОЛОШЕНКО,
аспірантка, Київський національний університет технологій та дизайну

Екологічний потенціал у системі стратегічного управління еколого-орієнтованим розвитком підприємства

У статті досліджено питання екологічного потенціалу та визначено його місце в структурі потенціалу підприємства. За результатами аналізу запропоновано власне визначення поняття «екологічний потенціал підприємства». Обґрунтовано необхідність управління екологічним потенціалом підприємства на основі впровадження екологічних інновацій.

Ключові слова: потенціал сталого розвитку, екологічний потенціал, екологічні інновації, управління екологічним потенціалом.

В статье исследован вопрос экологического потенциала и определено его место в структуре потенциала предприятия. По результатам анализа предложено собственное определение понятия «экологический потенциал предприятия». Обоснована необходимость управления экологическим потенциалом предприятия на основе внедрения экологических инноваций.

Ключевые слова: потенциал устойчивого развития, экологический потенциал, экологические инновации, управление экологическим потенциалом.

The article deals with the ecological and its place in the potential of the enterprise. According to the analysis results the definition of «enterprise ecological potential» is suggested. The necessity for enterprises ecological potential management through the implementation of ecological innovations is grounded.

Keywords: sustainable development potential, ecological potential, ecological innovations, ecological potential management.

Постановка проблеми. Тенденції розвитку економіки України свідчать про існування широкого кола економічних, екологічних та соціальних проблем, що обумовлює необхідність переходу держави на засади сталого розвитку. Подолання перелічених проблем неможливо без визначення потенційних можливостей, які мають стати опорними точками для переходу на модель сталого еколого-орієнтованого розвитку. Таким чином, набуває актуальності питання формування потенціалу сталого розвитку підприємств, та зокрема його екологічної складової.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. В науковому дослідженні [1, с. 65] економічний потенціал підприємства розглядається з погляду ресурсного підходу, і зазначається, що сукупність трудових, виробничих, інноваційних та організаційно-управлінських ресурсів утворює ресурсну структуру економічного потенціалу підприємства [1, с. 65]. При цьому наголошується, що економічний потенціал є складною, динамічною системою, із стохастичним характером взаємозв'язків, яка містить три складові: економічну, соціальну та екологічну. Тобто екологічний потенціал виділяється в структурі економічного потенціалу підприємства.

Схожою є й думка науковця, висвітлена в публікації [2, с. 36], а саме: екологічний потенціал слід розглядати як складову економічного потенціалу разом із такими потенціалами, як кадровий, виробничий, інтелектуальний, фінансовий, підприємницький. При цьому підкреслюється, що екологічний потенціал впливає практично на всі складові економічного потенціалу підприємства. До складових екологічного потенціалу підприємства відносять: забруднення навколишнього середовища, відбір вичерпних природних ресурсів, порушення ландшафтів, надзвичайні ситуації та дію на біологічні і матеріальні об'єкти [2, с. 36].

У праці [3, с. 146] вчений пропонує виділяти екологічний потенціал у структурі потенціалу сталого розвитку. Потенціал сталого розвитку розглядається як мережа найбільш істотних зв'язків між локальними потенціалами, які характеризують стан і можливості підприємства щодо створення, закріплення і розвитку його економічного, екологічного і соціального потенціалів [3, с. 147]. До складових економічного потенціалу відносять [3]: виробничий, фінансовий, стратегічний, маркетинговий та інформаційний потенціали; до складових соціального потенціалу – трудовий, соціальний та мотиваційний; до складових екологічного потенціалу – інноваційний та техніко-технологічний.

Дослідження економічної наукової літератури показали, що існує розбіжність поглядів учених щодо визначення місця екологічного потенціалу у структурі потенціалу підприємства. Крім того, необхідною є конкретизація самого поняття «екологічний потенціал підприємства».

Мета статті. Таким чином, метою статті є формулювання поняття «екологічний потенціал підприємства», а також дослідження особливостей його формування та управління.

Виклад основного матеріалу. Для вирішення питання формулювання поняття екологічного потенціалу підприємства та наповнення його конкретним змістом (визначення його суті та складу) слід розглянути поняття «потенціал», «потенціал підприємства» та «екологічний потенціал середовища».

Термін «потенціал» походить від латинського *potential* – можливість, потужність [4, с. 656]. Економічна енциклопедія трактує термін «потенціал» таким чином: «наявні в економічного суб'єкта ресурси, їх оптимальна структура та вміння раціонально використати їх для досягнення поставленої мети» [5, с. 13].

В економічній думці домінує підхід до розуміння сутності потенціалу підприємства як сукупності наявних та потенційних ресурсів і можливостей, які можуть бути мобілізовані для досягнення стратегічних і тактичних організаційних цілей [6, с. 299].

У науковій літературі зустрічається також поняття «еколого-економічний потенціал промислового підприємства», під яким розуміють [7, с. 56] інтегровану сукупність потенційних можливостей забезпечення та підвищення прибутковості діяльності підприємства поряд зі зниженням техногенного впливу на навколишнє природне середовище. Кожна із складових еколого-економічного потенціалу розглядається як можливість підприємства покращити загальний фінансовий результат через зменшення витрат підприємства та підвищення інших доходів за рахунок переробки відходів та ресурсозбереження.

Під екологічним потенціалом середовища розуміють сукупність речовинно-енергетичних ресурсів та властивостей екосистем, що забезпечують її максимально можливі структурно-функціональні параметри (енергетичні, організаційні, біогеохімічні, водотрансформаційні, середовищні) та корисні функції (захисні, продукційні, рекреаційні, редуційні, ресурсні, естетичні), котрі може використовувати людина [8].

Спираючись на проведені дослідження, під екологічним потенціалом підприємства пропонуємо розуміти сукупність засобів, можливостей і вмінь їх використовувати для досягнення цілей та мети еколого-орієнтованого розвитку. Дане поняття ґрунтується на поєднанні ресурсного та результативного підходів до визначення потенціалу.

Отже, екологічний потенціал підприємства слід розглядати як сполучну ланку між метою та результатами еколого-орієнтованого розвитку підприємства.

В останніх наукових дослідженнях виділяють дві групи ключових факторів розвитку підприємств. До першої групи відноситься техніко-технологічна база виробництва (об'єктивний фактор), а до другої – соціально-трудовий (суб'єктивний фактор). Таким чином, ґрунтуючись на сучасних дослідженнях та погоджуючись у цілому з підходом, наведеним у праці [3], процес формування екологічного потенціалу підприємства можливо відобразити таким чином (рис. 2).

Отже, потенціал підприємства слід розглядати як систему, яка складається з підсистем – потенціалів різного порядку. Вважаємо за доцільне у власних дослідженнях розглядати екологічний потенціал підприємства саме як складову потенціалу сталого розвитку.

Економічний аналіз діяльності підприємств легкої промисловості показав, що найсуттєвішими внутрішніми перешкодами сталого розвитку підприємств легкої промисловості є: застарілі основні фонди, відсутність тенденції до впровадження інноваційних еколого-орієнтованих технологій, шкідливі умови праці робітників, висока частка відходів, значна матеріало- та енергоємність продукції, застарілі очисні споруди та технології. Таким чином, для забезпечення сталого розвитку підприємствам легкої промисловості необхідно орієнтуватися



Рисунок 1. Модель стратегічного управління еколого-орієнтованим розвитком підприємства

Розроблено автором.

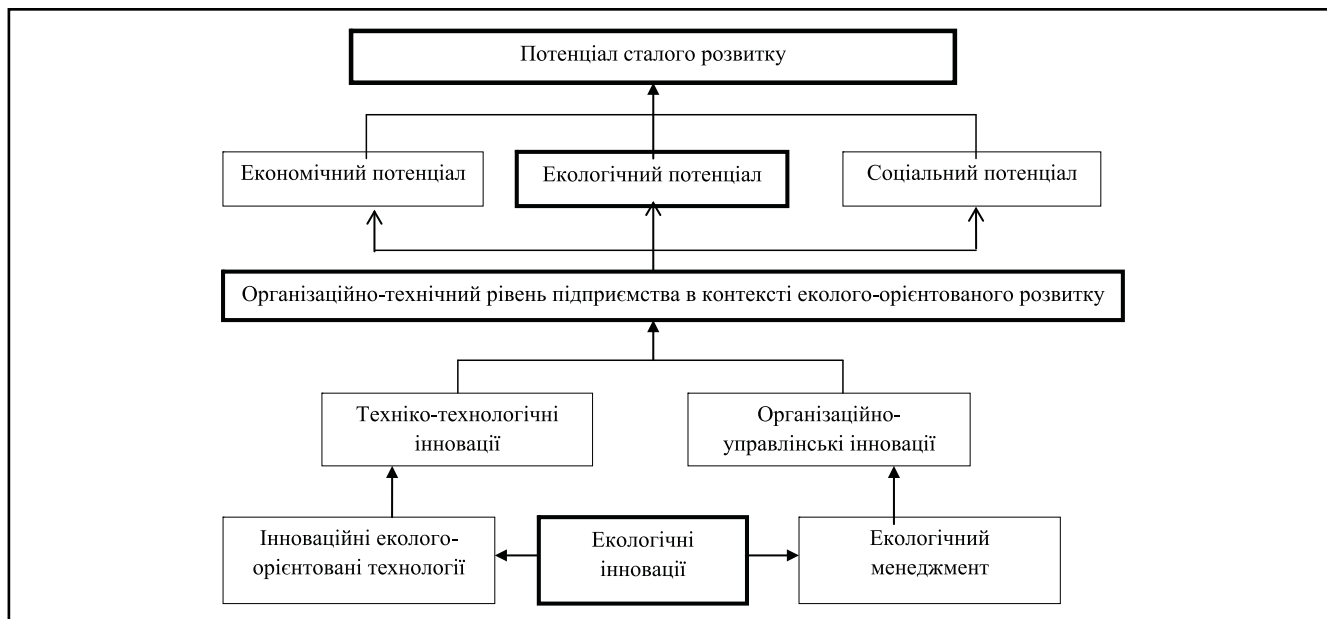


Рисунок 2. Формування екологічного потенціалу підприємства

Розроблено автором.

на інноваційний екологічно збалансований розвиток шляхом переходу на нові методи управління.

Дослідженню питання екологічних інновацій як дієвого методу управління підприємством присвячено багато наукових праць [9–12], в яких наголошується, що запровадження екологічних інновацій є одним із шляхів підвищення ефективності та екологічності діяльності підприємств. Тобто існує об'єктивна необхідність запровадження підприємствами екологічних інновацій.

У даний час у світі спостерігається фаза виснаження старих технологій і одночасно отримує розвиток фаза активного зростання новітніх технологій, які здатні внести революційні зміни в економіку і суспільство в цілому. Тому важливе значення має застосування вітчизняними підприємствами техніко-технологічних інновацій, які відзначатимуться високою економічною ефективністю та екологічною безпекою.

Слід відмітити, що саме від організаційно-управлінських інновацій залежить ефективність системи управління, її здатність своєчасно реагувати на зміни в зовнішньому і внутрішньому середовищі [13]. До організаційно-управлінських інновацій відносять [14]: нові методи управління персоналом, системи стратегічного планування, прогнозу-

вання, моделювання процесів виробництва, постачання, збуту, нові організаційні структури. Особливістю таких інновацій є їх опосередкований, проте високий вплив на загальні результати діяльності підприємств. Ідеться про запровадження системи екологічного менеджменту, під якою розуміють [15, с. 45] сукупність принципів, форм, методів, прийомів та засобів управління діяльністю та персоналом підприємства з метою досягнення його високої еколого-економічної ефективності.

Висновки

Для вирішення завдання реалізації потенційних можливостей підприємства, щодо еколого-орієнтованого розвитку, необхідною є розробка системи управління їх екологічним потенціалом. Основними завданнями такої системи є формування, використання та відтворення екологічного потенціалу підприємства, що сприятиме швидкому та ефективно-му досягненню цілей еколого-орієнтованого розвитку. Відповідно до пропонованого підходу управління екологічним потенціалом підприємства має здійснюватися на основі впровадження екологічних інновацій. Таким чином, метою управління екологічним потенціалом підприємства є пошук

та реалізація потенційних невикористаних можливостей для еколого-орієнтованого розвитку підприємств, протистояння збуренням зовнішнього середовища та підвищення економічної ефективності господарювання.

Список використаних джерел

1. Лапін Є.В. Економічний потенціал підприємств промисловості: формування, оцінка, управління / Є.В. Лапін // Вісник СумДУ. Серія Економіка. – 2007. – Т. 2, № 1. – С. 63–71.
2. Берлінг Р.З. Еколого-економічний потенціал підприємства, його суть та значення у виробничо-господарській діяльності підприємства [Електрон. ресурс] / Режим доступу: <http://ena.lp.edu.ua/8080/bitstream/ntb/1346/1/007>
3. Бурда А.І. Методичні підходи до оцінювання впливу складників тріади потенціалу на сталий розвиток підприємства / А.І. Бурда // Науковий вісник НЛТУ України. – 2009. – Вип. 19.12. – С. 141–153.
4. Большой экономический словарь / [сост. А.Н. Азрилиян и др.]. – [4-е изд. доп. и перераб.]. – М.: Институт новой экономики, 1999. – 1248 с.
5. Економічна енциклопедія: У трьох томах. Т. 3 / Редкол.: С.В. Мочерний (відп. ред.) та ін. – К.: Видавничий центр «Академія», Тернопіль: Академія народного господарства, 2002. – Т. 3. – 952 с.
6. Кирилова Л.І. Фінансовий потенціал підприємства та його складові / Л.І. Кирилова, Д.Д. Тодорова // Всеукраїнський науково-виробничий журнал «Сталий розвиток економіки». – С. 298–301.

7. Беляєва Г.Є. Особливості моделювання та управління еколого-економічним потенціалом промислових підприємств (на прикладі вугледобувної галузі) / Вісник Бердянського університету менеджменту і бізнесу. – 2011. – №3 (15). – С. 56–59.
8. Голубець М.А. Екосистемологія / Голубець М.А. – Л.: Поллі, 2000. – 264 с.
9. Семенов В.Ф. Екологічний менеджмент / В.Ф. Семенов, О.Л. Михайлюк. – Київ: Центр навчальної літератури, 2004. – 407 с.
10. Фостолович В.А. Екологічні інновації – джерело ефективного управління підприємством [Електрон. ресурс] / Режим доступу: http://archive.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Oif_apk/2009_3/24_Fost.pdf
11. Белякова О.В. Екологічні інновації – шлях розвитку ринку екологічно чистих товарів / О.В. Белякова // Маркетинг і менеджмент інновацій. – 2011. – Т. II, №4. – С. 268–272.
12. Модернізація виробництва: системно-екологічний підхід: посібник з екологічного менеджменту / [Шевчук В.Я, Саталкін Ю.М., Навроцький В.М. та ін.]. – К.: СИМВОЛ – Т, 1997. – 245 с.
13. Дяченко М.І. Управлінські інновації як основа інноваційного розвитку організації / Стратегія економічного розвитку України. Збірник наукових праць. – 2009. – № 24–25. – С. 37–41.
14. Краснокутська Н.В. Інноваційний менеджмент: навч. посібник / Н.В. Краснокутська. – К.: КНЕУ, 2003. – 504 с.
15. Лукьянихин В.А. Экологический менеджмент: принципы и методы: [монография] / В.А. Лукьянихин, Н.Н. Петрушенко. – Сумы: ИТД «Университетская книга», 2004. – 408 с.

УДК 336.64

О.П. ФЕЩЕНКО,
здобувач кафедри фінансів, Київський національний економічний університет
ім. В. Гетьмана, фінансовий директор ТзОВ «Понінківська картонно-паперова фабрика» (сmt Понінка)

Оцінка ділової активності суб'єктів господарювання

Досліджено основні аспекти аналізу ділової активності підприємств. Визначено природу та сутність ділової активності, обґрунтовано необхідність проведення оцінки ділової активності суб'єктів господарювання, наведена характеристика основних коефіцієнтів ділової активності, розглянуто переваги та недоліки застосування системи показників ділової активності на підприємствах.

Ключові слова: фінансовий стан, ділова активність, аналіз, підприємство.

Исследованы основные аспекты анализа деловой активности предприятий. Определена природа и суть деловой активности, обоснована необходимость проведения оценки деловой активности хозяйственных субъектов, приведена характеристика основных коэффициентов деловой активности, рассмотрены преимущества и недостатки применения системы показателей деловой активности на предприятиях.

Ключевые слова: финансовое состояние, деловая активность, анализ, предприятие.

The basic aspects of the analysis of business activity. Determined the nature and essence of business activity, the necessity of assessing business activity entities, the characteristics of the basic factors of business activity, consider the advantages and disadvantages of the system of indicators of business activity of enterprises.

Keywords: financial position, business activity, analysis, enterprise.

Постановка проблеми. Реформа господарського механізму, що здійснюється в Україні, має на меті підвищення ефективності діяльності як окремих суб'єктів господарювання, так і національного господарства в цілому. В умовах дефіциту ресурсів проблеми ефективного розподілу та їх використання виходять на одне з перших місць. Основним ін-

струментом для оцінки ефективності використання ресурсів підприємства в умовах нестабільної економіки є оцінка й аналіз ділової активності суб'єкта господарювання. Аналіз ділової активності підприємств, разом з оцінкою фінансового стану та результатів діяльності, в цілому виступає як важлива складова фінансового аналізу. Фінансовий стан підприємств оцінюють за допомогою системи коефіцієнтів фінансової стійкості, ліквідності та платоспроможності. Результати діяльності підприємств оцінюють на основі аналізу прибутковості та рентабельності, у той час як підходи до оцінки ділової активності підприємств у літературі є досить різноманітними.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Визначення сутності та оцінювання ділової активності знайшли своє відображення у працях зарубіжних вчених та економістів, зокрема таких як Д.А. Аакер, Л.А. Беренстайн, Е.Дж. Долан, В.В. Ковальов, К.Д. Кемпбел, Р.Дж. Кемпбел, Г.В. Савицька, Р.С. Сайфулін, А.Д. Шеремет та ін. Розробці окремих аспектів даної проблеми присвячені роботи таких вітчизняних економістів, як М.Д. Білик, М.Я. Коробов, Л.А. Лахтіонова, Н.В. Тарасенко, М.Г. Чумаченко та ін.

Метою статті є уточнення природи та сутності ділової активності, оцінка її стану на підприємствах, виявлення проблем та визначення шляхів підвищення.

Для досягнення мети виділимо основні завдання:

- оцінити результативність господарсько-фінансової діяльності підприємства;
- виявити фактори і причини, що зумовили досягнутий стан підприємства;
- обґрунтувати майбутні рішення для перспективного розвитку.

Виклад основного матеріалу. Вказана послідовність викладення основного матеріалу зумовлена тим, що від об'єктивності та точності оцінки й оптимізації ділової активності підприємства залежить якість прийнятих управлінських рішень, які дадуть змогу не пристосовуватися до змін на ринку, а активно реагувати та впливати на ринкову ситуацію, яка постійно змінюється.

Поняття «ділова активність» з'явилося в Україні у дев'яності роки в процесі розвитку підприємництва. Поняття «ділова активність» прийшло у вітчизняний економічний лексикон зі світової практики у зв'язку з реформуванням економіки й формуванням ринкових відносин. З цим поняттям пов'язано виникнення і інших понять, таких як діловий ризик і діловий крах, запобігання яких вимагає активних дій від підприємців.

Для вітчизняної практики поки що характерна суперечливість оцінка ділової активності окремого господарського суб'єкта. Багато економічних енциклопедичних словників, складені різними колективами авторів, або взагалі не дають визначення ділової активності, або тлумачать це поняття неоднозначно. Зокрема, зустрічаються визначення, які розглядають ділову активність як категорію, що конкретизує економічну діяльність [1, с. 8].

Нині ж ділова активність розглядається з трьох позицій: індивідуума; підприємства (мікрорівень); країни (макрорівень). Враховуючи, що у розвинених країнах ділова активність визначається на макро- і мікрорівні, останнє буде стосуватися нашого дослідження. На рівні підприємства ділова активність найчастіше розглядається як результативність роботи фірми щодо величини авансованих ресурсів або величини їхнього споживання в процесі виробництва [2, с. 134; 3, с. 364–365; 4, с. 38; 5, с. 255]. Таке визначення практично отожднює поняття ділової активності й ефективності роботи. Своєю чергою, у широкому розумінні під діловою активністю мають на увазі весь спектр зусиль, спрямованих на просування підприємства на ринках продукції, праці, капіталу [5, с. 255; 6, с. 341]. Характеристику ділової активності підприємств у підручниках та посібниках з фінансового аналізу нерідко пов'язують з певними (заданими) темпами економічного розвитку суб'єкта господарювання, які забезпечуються сукупністю цілеспрямованих заходів і впливів [7, с. 85].

Теоретична позиція більшості аналітиків полягає в тому, щоб дати характеристику поняття «ділова активність» стосовно господарюючого суб'єкта. В табл. 1 нами подані окремі трактування ділової активності підприємства (складено автором на основі джерела [8]).

Також ділову активність підприємства можна визначити як мотивований на макро- і мікрорівні процес управління ефективністю господарської діяльності суб'єктів економічних відносин, спрямований на забезпечення їх розвитку, збільшення трудової зайнятості й ефективне використання всіх видів ресурсів. У зв'язку з тим що ділова активність виникла в ринкову епоху, вона передбачає оцінку ринкової ситуації, що в кінцевому підсумку у фінансовому аспекті проявляється передусім у швидкості обороту його засобів [16, с. 321].

Безумовно, трактування даного поняття може бути різним. У широкому розумінні ділова активність означає весь спектр зусиль, спрямованих на просування фірми на ринках продукції, праці, капіталу. У контексті ж аналізу фінансово-господарської діяльності це поняття розуміють вужче – як поточну виробничу й комерційну діяльність підприємства, яка характеризується за допомогою відповідної групи коефіцієнтів з системи показників оцінки фінансового стану суб'єктів підприємницької діяльності.

Для оцінки ділової активності підприємств використовують ряд показників (коефіцієнтів), які, на нашу думку, не варто канонізувати. Кожна галузь і навіть окреме підприємство може підібрати такий перелік показників, який найбільшою мірою відповідатиме їх особливостям і потребам. Слід підкреслити, що нормативних значень показників ділової активності не існує, але чим швидше обертаються ресурси підприємства, тим краще. Виділимо такі основні показники (коефіцієнти, які розраховуються на основі фінансової звітності підприємства: ф. 1 – «Баланс підприємства»; ф. 2 – «Звіт про фінансові результати»): коефіцієнт оборотності активів; коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості; коефіцієнт оборотності креди-

Таблиця 1. Визначення, що характеризують сутність ділової активності підприємства

Коваленко Л.О., Ремньова Л.М. [9, с. 382]	Ділова активність підприємства – це комплексна характеристика, яка втілює різні аспекти діяльності підприємства, а тому визначається системою таких критеріїв, як місце підприємства на ринку конкретних товарів, географія ділових відносин, репутація підприємства як партнера, активність інноваційно-інвестиційної діяльності, конкурентоспроможність	Трактування ділової активності підприємства, як ринкової активності підприємства
Заїкіна О.О. [10, с. 144–148], Ковальов В.В. [11, с. 106–107, 12, с. 351–355]	Ділова активність є важливою ринково-орієнтованою категорією. У широкому розумінні означає весь спектр зусиль, спрямованих на просування підприємства на ринках продукції, праці, капіталу. У вузькому – означає його виробничу та комерційну діяльність, успішність вкладених зусиль, ресурсів, ефективність менеджменту	
Шеремет О.О. [13, с. 110–116]	Увесь комплекс зусиль, що спрямовує підприємство на ринках продукції, праці, капіталу	
Меєц В.О. [14, с. 210–216]	Ділова активність означає зусилля, які підприємство докладає для виходу на ринок продукції, праці, капіталу, а при аналізі фінансово – господарської діяльності цей термін застосовується для характеристики поточної виробничої і комерційної діяльності	Змішування в певних межах понять «ділова активність підприємства» і «ринкова активність підприємства»
Гарасюк О.А., Ігнатенко М.Ю. [15, с. 63]	Ділова активність підприємства оцінюється сукупністю кількісних і якісних параметрів, серед яких зростання економічного потенціалу підприємств, обсяги поставок на експорт, імідж підприємства, його соціальна і природоохоронна активність	

торської заборгованості; тривалість оборотів дебіторської заборгованості; тривалість оборотів кредиторської заборгованості; коефіцієнт оборотності матеріальних запасів; коефіцієнт оборотності основних засобів (фондовіддача); коефіцієнт оборотності власного капіталу. Дано характеристику кожному із вказаних показників:

– показник оборотності активів показує, скільки разів за період обертається капітал, вкладений в активи підприємства і як наслідок характеризує ефективність використання підприємством усіх наявних ресурсів, незалежно від джерел їхнього залучення. Зростання даного показника говорить про підвищення ефективності їхнього використання. Коефіцієнт оборотності активів обчислюється як відношення чистої виручки від реалізації продукції (робіт, послуг) до середньої величини підсумку балансу підприємства:

$$\text{Коефіцієнт оборотності активів} = \frac{\Phi. 2 \text{ р. } 035 / \Phi 1(\text{р. } 280(\text{гр. } 3) + \text{р. } 280(\text{гр. } 4)) / 2}{\text{р. } 035 / \Phi 1(\text{р. } 150 / \text{р. } 210) \text{ гр. } 3 + \text{р. } 150 / \text{р. } 210 \text{ гр. } 4} / 2;$$

– коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості розраховується як відношення чистої виручки від реалізації продукції (робіт, послуг) до середньорічної величини дебіторської заборгованості і показує швидкість обертання дебіторської заборгованості підприємства за період, що аналізується, розширення або зменшення комерційного кредиту, що надається підприємством:

$$\text{Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості} = \frac{\Phi 2 \text{ р. } 035 / \Phi 1(\text{р. } 150 / \text{р. } 210) \text{ гр. } 3 + \text{р. } 150 / \text{р. } 210 \text{ гр. } 4}{\text{р. } 035 / \Phi 1(\text{р. } 520 / \text{р. } 600) \text{ гр. } 3 + \text{р. } 520 / \text{р. } 600 \text{ гр. } 4} / 2;$$

– коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості розраховується як відношення чистої виручки від реалізації продукції (робіт, послуг) до середньорічної величини кредиторської заборгованості і показує швидкість обертання кредиторської заборгованості підприємства за період, що аналізується, розширення або зменшення комерційного кредиту, що надається підприємству:

$$\text{Коефіцієнт оборотності кр. заб.} = \frac{\Phi 2 \text{ р. } 035 / \Phi 1(\text{р. } 520 / \text{р. } 600) \text{ гр. } 3 + \text{р. } 520 / \text{р. } 600 \text{ гр. } 4}{\text{р. } 035 / \Phi 1(\text{р. } 380(\text{гр. } 3) + \text{р. } 380(\text{гр. } 4)) / 2} / 2;$$

– строк погашення дебіторської та кредиторської заборгованостей розраховується як відношення тривалості звітної періоду (360) до коефіцієнта оборотності дебіторської або кредиторської заборгованості і показує середній період погашення дебіторської або кредиторської заборгованостей. Коефіцієнт оборотності матеріальних запасів розраховується як відношення собівартості реалізованої продукції до середньорічної вартості матеріальних запасів і характеризує швидкість реалізації товарно-матеріальних запасів підприємства:

$$\text{Коефіцієнт оборотності мат. запасів} = \frac{\Phi 2 \text{ р. } 040 / \Phi 1(\text{р. } 100 / \text{р. } 140) \text{ гр. } 3 + \text{р. } 100 / \text{р. } 140 \text{ гр. } 4}{2};$$

– коефіцієнт оборотності основних засобів (фондовіддача) розраховується як відношення чистої виручки від реалізації продукції (робіт, послуг) до середньорічної вартості основних засобів. Він показує ефективність використання основних засобів підприємства:

$$\text{Фондовіддача} = \frac{\Phi. 2 \text{ р. } 035 / \Phi. 1(\text{р. } 031(\text{гр. } 3) + \text{р. } 031(\text{гр. } 4)) / 2}{\text{р. } 035 / \Phi 1(\text{р. } 380(\text{гр. } 3) + \text{р. } 380(\text{гр. } 4)) / 2};$$

– коефіцієнт оборотності власного капіталу розраховується як відношення чистої виручки від реалізації продукції (робіт, послуг) до середньорічної величини власного капіталу підприємства і показує ефективність використання власного капіталу підприємства:

$$\text{Коефіцієнт оборотності власного капіталу} = \frac{\Phi 2 \text{ р. } 035 / \Phi 1(\text{р. } 380(\text{гр. } 3) + \text{р. } 380(\text{гр. } 4)) / 2}{\text{р. } 035 / \Phi 1(\text{р. } 520 / \text{р. } 600) \text{ гр. } 3 + \text{р. } 520 / \text{р. } 600 \text{ гр. } 4} / 2.$$

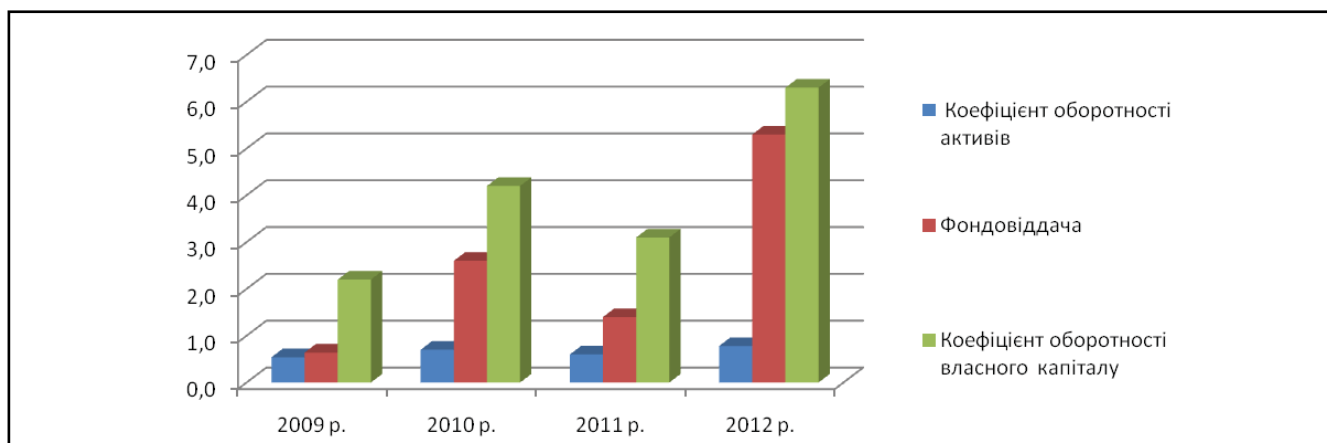
Вищенаведені показники (коефіцієнти) розрахуємо на прикладі ТзОВ «Понінківська картонно-паперова фабрика» і представимо у табл. 2 (базою для порівняння є різні періоди діяльності підприємства).

Після проведених попередніх розрахунків, для більшої наочності основні розраховані коефіцієнти подамо у вигляді діаграми їх нормативних значень та зробимо висновок (див. рис.).

Розрахувавши показники ділової активності для ТОВ «ПКПФ», можна зробити висновки: коефіцієнт оборотності

Таблиця 2. Зведена таблиця фінансових показників оцінки ділової активності ТзОВ «Понінківська картонно-паперова фабрика»

Назва	Формула	Роки				Норматив	Абсолютне відхилення
		2009	2010	2011	2012		
1	2	3	4	5	6	7	8
Коефіцієнт оборотності активів							
ТОВ «ПКПФ»	Коборотності активів = $\frac{\text{ф2р.035}}{\text{ф1(р.280(гр.3)+р.280(гр.4))}/2}$	0,5	0,7	0,6	0,8	збільшення (+)	+0,24
Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості							
ТОВ «ПКПФ»	Коборотності деб. заб. = $\frac{\text{ф2р.035}}{\text{ф1(S(р.150/р.210)гр.3+S(р.150/р.210)гр.4)/2}}$	2,55	3,01	2,68	3,16	збільшення (+)	+0,61
Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості							
ТОВ «ПКПФ»	Коборотності кр. заб. = $\frac{\text{ф2р.035}}{\text{ф1(S(р.520/р.600)гр.3+S(р.520/р.600)гр.4)/2}}$	3,90	4,56	3,98	5,14	збільшення (+)	+1,24
Строк погашення дебіторської заборгованості							
ТОВ «ПКПФ»	Строк погашення деб. заб. = $360/\text{Коб.деб.заб.}$	72	62	68	58	зменшення (-)	-14,00
Строк погашення кредиторської заборгованості							
ТОВ «ПКПФ»	Строк погашення кред.заб. = $360/\text{Ккред.заб.}$	80	69	73	63	зменшення (-)	-17,00
Коефіцієнт оборотності матеріальних запасів							
ТОВ «ПКПФ»	К об.мат.запасів = $\frac{\text{ф2р.040}}{\text{ф1(S(р.100/р.140)гр.3+S(р.100/р.140)гр.4)/2}}$	7,33	8,90	8,35	9,45	збільшення (+)	+2,12
Коефіцієнт оборотності основних засобів (фондовіддача)							
ТОВ «ПКПФ»	Фондовіддача = $\frac{\text{ф2р.035}}{\text{ф1(р.031(гр.3)+р.031(гр.4))}/2}$	0,64	2,60	1,40	5,30	збільшення (+)	+4,66
Коефіцієнт оборотності власного капіталу							
ТОВ «ПКПФ»	Коборотності власного капіталу = $\frac{\text{ф2р.035}}{\text{ф1(р.380(гр.3)+р.380(гр.4))}/2}$	2,20	4,20	3,10	6,30	збільшення (+)	+4,1

**Динаміка зміни основних показників оцінки ділової активності ТзОВ «Понінківська картонно-паперова фабрика»**

активів досить великий, що характеризує значну ефективність використання підприємством усіх наявних ресурсів.

Коефіцієнти оборотності кредиторської та дебіторської заборгованості також мають високі значення. Цей факт визначає строки погашення заборгованостей:

- дебіторської заборгованості 58 дні;
- кредиторської заборгованості 63 дні.

Дані результати (збалансованість строків погашення деб. і кредит. заб.) свідчать про позитивні тенденції розвитку ТОВ «ПКПФ» та підвищення його ділової активності, що в свою чергу, сприятиме діловим відносинам з іншими суб'єктами господарювання.

Коефіцієнт оборотності матеріальних запасів характеризує швидкість реалізації товарно-матеріальних запасів

підприємства і він має тенденцію до збільшення (з 7,33 – 2009 рік, до 9,45 – 2012 рік). Своєю чергою, коефіцієнт оборотності основних засобів (фондовіддача) становить 5,3 – він показує, що основні засоби підприємства використовуються ефективно (має тенденцію до зростання). І нарешті, коефіцієнт оборотності власного капіталу показує ефективність використання власного капіталу (становить 2,2 і має темп росту 2.86). Капітал використовується ефективно.

Оскільки результати аналізу ділової активності є підґрунтям та вагомою складовою в розробці заходів, щодо забезпечення результативної діяльності суб'єкта господарювання, доцільно при оцінці його стану виділити рівні ділової активності та притаманні їм виробничо-господарські ситуації,

що зумовлюють певні результати фінансово-господарської діяльності підприємства.

В умовах нестабільної економіки можна виділити такі рівні ділової активності: 1) високий (достатній); 2) середній (задовільний); 3) низький (незадовільний). Слід зазначити, що кожному рівню ділової активності відповідає характерна виробничо-господарська ситуація, у зв'язку з чим виділяють нормальну, проблемну і кризову ситуації.

Нормальна ситуація властива високому рівню ділової активності та означає такий збіг умов і обставин, коли створюються сприятливі умови для функціонування суб'єкта господарювання, при яких формується стійка тенденція підвищення темпів зростання оціночних показників.

Проблемна ситуація існує на підприємстві, рівень ділової активності якого відповідає середньому і визначається як збіг господарських умов та чинників, при яких формується тенденція до погіршення стану підприємства та спостерігається нестійка динаміка оціночних показників ділової активності.

Кризова ситуація характеризує низький рівень ділової активності і виникає в разі відсутності оперативного реагування на стратегічні питання, які потребують термінового вирішення. Її можна визначити як збіг обставин, які формують стійку негативну тенденцію оціночних показників ділової активності та погрожують підприємству банкрутством.

Визначення проблемної, а тим більше кризової ситуації при оцінці стану ділової активності викликає необхідність термінового регулювання виробничо-господарської діяльності через прийняття оперативних управлінських рішень.

Висновки

На основі проведеної оцінки ТОВ «ПКПФ» має середній рівень ділової активності, адже спостерігається нестійка динаміка оціночних показників. Використавши результати аналізу, підвищити ефективність діяльності та динаміку розвитку даного підприємства можна за рахунок прискорення обертання ресурсів і скорочення періоду їх обороту. Своєю чергою, для збільшення числа обертів необхідно скоротити період виробництва (потребує вдосконалення технології, модернізації і автоматизації виробництва) або період обігу (потребує більш ефективного і раціонального використання ресурсів, прискорення документального обороту і розрахунків). Чим швидше будуть обертатися ресурси підприємства, тим менший обсяг їх потрібен буде для здійснення операцій-

ної діяльності і тим ефективнішою буде діяльність підприємства. Таким чином, оцінка ділової активності полягає в дослідженні можливості підприємства мобілізувати з різних джерел фінансові ресурси, а також ефективно їх використовувати, забезпечуючи зростання прибутку та капіталу.

Список використаних джерел

1. Райзберг Б.А., Лозовский Л.Ш., Стародубцева Е.Б. Современный экономический словарь. – 2-е изд., испр. – М.: ИНФРА-М, 1999. – 479 с.
2. Банк В.Р., Банк С.В., Тараскина А.В. Финансовый анализ. – М.: ТК Велби, Проспект, 2006. – 344 с.
3. Білик М.Д., Павловська О.В., Притуляк Н.М., Невмержицька Н.Ю. Финансовый анализ: Навч. посіб. – К.: КНЕУ, 2005. – 592 с.
4. Галицкая С.В. Финансовый менеджмент; Финансовый анализ; Финансы предприятий: учеб. пособие. – М.: Эксмо, 2008. – 650 с.
5. Костирко Р.О. Финансовый анализ: Навч. Посібник. – Х.: Фактор, 2007. – 784 с.
6. Ковалев В.В. Финансовый анализ: методы и процедуры. – М.: Финансы и статистика, 2006. – 560 с.
7. Анискин Ю.П., Сергеев А.Ф., Ревякина М.А. Финансовая активность и стоимость компании. – М.: Омега-Л, 2005. – 237 с.
8. Гарасюк О.А. Проблеми щодо сутності поняття «ділова активність підприємства» / Гарасюк О.А., Ігнатенко М.Ю. // Вісник КТУ. – 2010. – №22. – С. 63.
9. Коваленко Л.О., Ремньова Л.М. Финансовый менеджмент: Навчальний посібник. – 2-ге вид. – Київ: Знання, 2005. – 456 с.
10. Заїкіна О.О. Роль показників ділової активності в оцінці управління підприємством // Харчова промисловість. – 2008. – №7. – С. 144–148.
11. Ковалев В.В. Финансовый анализ. – [2-е изд. перед. и дополн.]. – М.: Финансы и статистика. – 1998. – С. 512.
12. Ковалев В.В. Финансы. – [2-е изд. перед. и дополн.]. – М.: «Проспект». – 2006. – 640 с.
13. Шеремет О.О. Финансовый анализ: навч. посіб. – К.: Кондор, 2005. – 196 с.
14. Мец В.О. Економічний аналіз фінансових результатів та фінансового стану підприємства: навч. посібник. – К.: КНЕУ, 1999. – 132 с.
15. Гарасюк О.А. Проблеми щодо сутності поняття «ділова активність підприємства» / Гарасюк О.А., Ігнатенко М.Ю. // Вісник КТУ. – 2010. – №22. – С. 63.
16. Лахтіонова Л.А. Финансовый анализ суб'єктів господарювання: Монографія. – К.: КНЕУ, 2001. – 387 с.

Побудова карти ризиків як метод управління ризиками в компанії

У статті розглянуто підхід до управління ризиками компанії, в основу якого покладено побудову карти ризиків та забезпечення оптимального рівня ризику. Обґрунтовано доцільність та необхідність розробки карти ризиків, а також запропоновано два варіанти з алгоритмом її побудови.

Ключові слова: карта ризиків, ранжування, картографія ризиків, управління ризиками, ймовірність ризику.

В статье рассмотрен подход к управлению рисками компании, в основу которого положено построение карты рисков и обеспечение оптимального уровня риска. Обоснована целесообразность и необходимость разработки карты рисков, а также предложены два варианта с алгоритмом ее построения.

Ключевые слова: карта рисков, ранжирование, картография рисков, управления рисками, вероятность риска.

The article deals with an approach to risk management company, which is based on the construction of risk maps and optimize risk. The appropriateness and the need to develop risk maps and suggested the two versions of the algorithm of its construction.

Keywords: map risks, ranking, mapping, risk-management, a risk.

Постановка проблеми. На сьогоднішній день система управління ризиками в портфелі проектів існує в основному в фінансових структурах, компаніях з іноземним капіталом і компаніях, що впровадили проектний підхід в свою діяльність. Такий перелік обумовлений специфікою діяльності цих компаній. Компанії з іноземним капіталом принесли з собою, крім інвестицій, ще й західний досвід і традиції менеджменту. А на Заході управлінням ризиками та розробкою методик і підходів до ризик-менеджменту займаються вже дуже давно.

Одним з ефективних інструментів для управління ризиками є карта ризиків. Складнощі при її складанні найчастіше пов'язані з нечіткими цілями проектів і відсутністю регламентації основних процесів в ланцюжку прийняття рішень. Оцінити вплив ризиків можна тільки після того, як з'явиться розуміння, хто і за що реально відповідає і коли будуть описані всі бізнес-процеси. Також для ефективного виявлення ризиків необхідно визначити обов'язки та рольові інструкції кожного співробітника, створити систему преміювання, зав'язану на єдиний результат проекту, а не на процес. Іншими словами, система управління ризиками в портфелі проектів повинна вибудовуватися компаніями на стратегічному рівні.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Проблемою управління ризиками займаються такі закордонні

та вітчизняні вчені: Недосекін А.О. [1], Максимов О.Б., Зинкевич В.І. [2], Черкашенко В.А., Саркісова Е.А. [3], Забежайло І.М. [4], Лук'янова В.В. [5], Вітлінський В.В. [6] та інші. На жаль мало уваги вітчизняними науковцями приділяється дослідженню методології складання карт ризиків компаній.

Метою статті є узагальнення ролі побудови карти ризику компанії та розробка варіантів її побудови на основі картографії факторів ризику, об'єктів ризику, ймовірності та наслідків з метою підвищення ефективності роботи системи управління ризиками.

Виклад основного матеріалу. Одним з основних та доступних методів управління ризиками для більшості компаній є побудова карти ризиків. Компанії можуть використовувати даний метод управління ризиками у випадках стратегічного планування бізнесу, нових інвестиційних проектів та ін. Метод побудови карти ризиків дозволяє швидко та стисло оцінити ризики, можливі при реалізації управлінських рішень компанії.

У загальному випадку процес картографування ризиків дозволяє:

- виділити ризики;
- розташувати ризики за пріоритетами;
- оцінити кількісно (розбити на класи) ризики організації.

Карта ризиків є базовим документом у компанії. Вона містить класифікатор ризиків, матрицю ризиків та іншу інформацію, зібрану підрозділом по управлінню ризиками під час первинного аналізу. В ній проводиться ранжування ризиків і повинна бути розглянута і формально прийнята керівництвом компанії. Карта ризиків є одним з найбільш популярних інструментів ERM (Enterprise Risk Management) – комплексної системи управління ризиками.

Картографія ризиків полягає у визначенні небезпечних вузьких місць компанії в різних аспектах її діяльності: технологічному, географічному, економічному, фінансовому, кадровому та ін. В якості основи картографії в більшості випадків використовують спеціальні опитувальні листи, дані з яких переносять на карти ризику. Інформація, що використовується в опитувальних листах, виходить з двох джерел: документів та персоналу.

Карта ризиків – це графічне відображення підприємницьких ризиків бізнесу. Карта ризиків як би матеріалізує ризики, робить їх ймовірними, дозволяє оцінити ситуацію, прийняти рішення, спланувати «бойову» тактику і нанести вирішальний удар по підприємницьким ризикам. Карта ризиків іноді просто не дає вам заблукати у бізнес-просторі і не зав'язнути в «болоті» складних проблем [3]. Вона допомагає знайти шлях до

сягнення цілей вашого бізнесу з найменшим ризиком зазна-ти поразки. Карта ризиків зазвичай має вид таблиці, в стовпці якої заносяться всі об'єкти ризику, що підлягають захисту, а в рядки – всі актуальні зовнішні і внутрішні чинники. В осередках на перетині рядків і стовпців вказуються конкретні ризики по формулі: величина втрат і їх вірогідність. Таке графічне відображення ризиків дозволяє чітко уявляти конкретні втрати як результат впливу конкретних факторів на конкретні об'єкти ризику. Поряд з двомірною картою ризику будуються тривимірні карти, що відображають динаміку зміни ризиків з плином часу або різні вірогідні сценарії розвитку подій.

Якщо бізнес представлений мононапрямком, то створюється одна карта ризиків. Якщо ж бізнес багатопрофільний, доцільно формувати карти ризиків за принципом – «один напрям бізнесу – одна карта ризиків». В цьому випадку повинна бути і карта ризиків головної компанії, якщо вона бере участь в управлінні дочірніми структурами. Ризики великих інвестиційних проектів бажано розглядати окремо.

Складання карти ризиків може стати основою системи ризик-менеджменту на підприємстві, але щоб наочно представляти «гарячі точки», необхідно вжити цілий ряд обов'язкових дій.

Формування «карти ризиків» здійснюється на етапі запуску (ініціації) проекту. В карту заносяться всі виявлені і впорядковані по пріоритетах ризики. Детальний опис процесів ідентифікації і пріоритетності ризиків представлено у документі «Положення про управління ризиками». «Карта ризиків» містить характеристики і опис ризиків, згрупованих за джерелами їх виникнення; визначає відповідальності учасників та зацікавлених сторін проекту в управлінні ризиками; ідентифікує заходи щодо попередження (зниження ймовірності виникнення) і реагування на ризики. Ідентифікація пов'язана з ризиками здійсненності і є частиною аналізу досяжності цілей проекту.

Згідно з вимогами до розділів шаблону «карти ризиків» повинні входити [5]:

- категорія/група ризику – вказується найменування ризику / ризикової події. Формулювання повинно бути чітким і конкретним, що розуміли усі члени команди проекту;
- пріоритет/статус ризику – вказується, до якої категорії – групи відноситься ризик. Структурування та упорядкування

ризиків за категоріями/групами здійснюється на етапі формування «структури ризиків»;

- ймовірність ризику – вказується присвоєний пріоритет ризику відповідно до рангу за значимістю впливу на цілі (параметри) проекту;
- ранг ризику – вказується ранг ризику. Присвоєння ризику рангу (ступінь значущості ризику) здійснюється на основі комбінації його показників вірогідності виникнення і ступеня наслідків;
- опис ризику – коротко описується суть ризику;
- джерела/причини ризику – вказуються джерела (причини) виникнення ризику;
- період найбільшого впливу на проект/етап проекту – вказується період (етап) проекту, на який ризик може мати найбільший вплив;
- наслідки ризику – вказуються можливі наслідки ризику;
- методи реагування на ризики – визначаються методи реагування на ризик;
- попереджувальні заходи – вказуються всі можливі методи, щоб попередити виникнення ризикової події, уникнути виникнення ризику, тобто передбачення і запобігання;
- коригувальні заходи – зазначаються конкретні заходи, які будуть проводитися в тому випадку, якщо ризикова подія відбудеться з метою зниження наслідків ризику, або коли попереджувальні заходи не дадуть результат;
- відповідальний за реагування на ризик – вказується відповідальна особа за реагування на ризик, реалізацію вищезазначених заходів;
- прийнятий результат реагування на ризик – вказується результат, який би свідчив про запобігання або зняття негативних наслідків ризиків.

Існує два підходи до побудови карти ризиків в залежності від напрямку потоку інформації.

Виявлення та аналіз ризиків, що існують в кожному підрозділі компанії, на рівні топ-менеджменту та визначення ступеня їх взаємовпливу та впливу на компанію в цілому.

Використовується серія інтенсивних дискусій, що проводяться в цільових «виробничих» групах, в ході яких виявляються, обговорюються та аналізуються ризики.

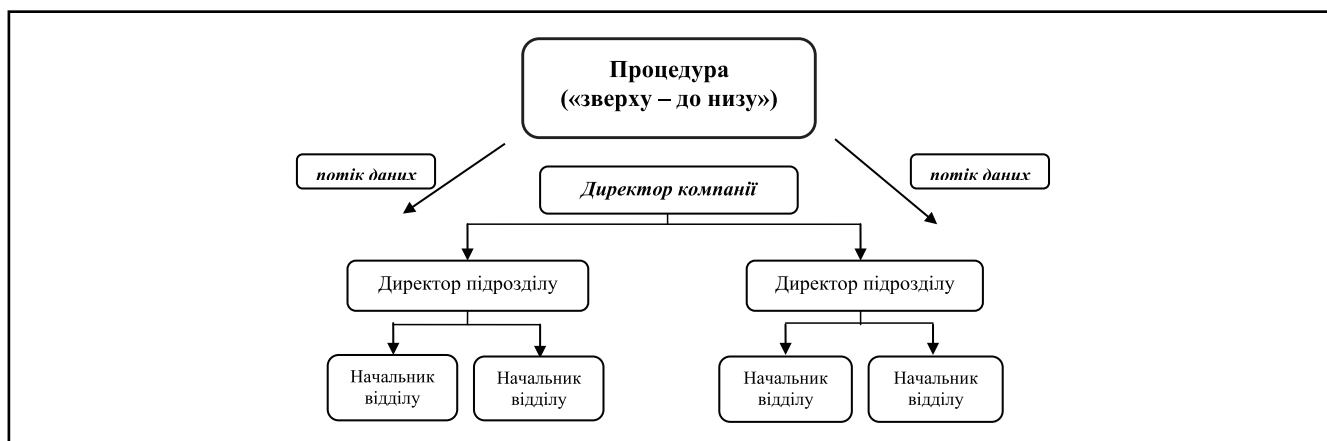


Рисунок 1. Підхід «зверху – до низу»

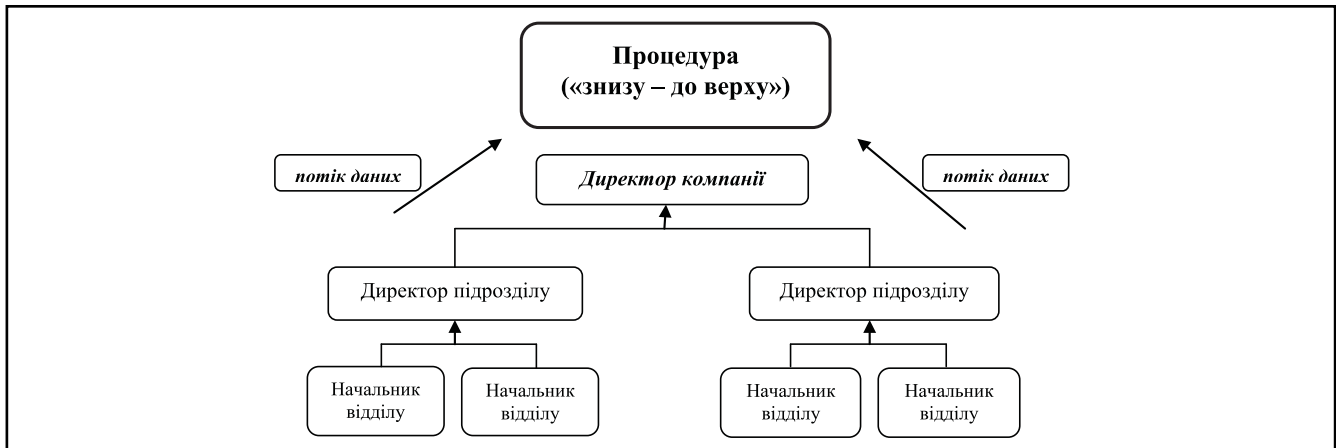


Рисунок 2. Підхід «знизу – доверху»

Основним способом виявлення й аналізу стратегічних ризиків є побудова не однієї, а декількох карт ризику: для кожного розрізу діяльності компанії (фінанси, клієнти, внутрішні бізнес-процеси, персонал) будується своя карта.

Все це дозволяє більш точно оцінити ефективність заходів, що знижують рівень того чи іншого ризику. Розуміння збитку тільки як прямих фінансових втрат применшує небезпеку ризику, оскільки не враховує довгострокових наслідків від реалізації ризику. Відповідно, вигоди від боротьби з ризиком, вимірювані лише зниженням прямих втрат в короткостроковому періоді, виявляються менше дійсних вигод компанії від реалізації довгострокових стратегічних цілей. У результаті багато проектів, що знижують той чи інший ризик, відхиляються як неефективні, хоча насправді їх реалізація підвищила б вартість компанії в майбутньому.

Для оцінки ризику використовуються такі стандартні підходи:

- ведення журналів пригод (для операційних ризиків);
- використання зовнішніх даних і аналітики (для валютних ризиків, ризиків стихійних лих);
- звіти внутрішніх і зовнішніх аудиторів (операційні ризики, пов'язані зі спотворенням фактів при складанні фінансової звітності; податкові ризики);
- опитування ключових фахівців і лінійних керівників;
- імітаційне моделювання та оцінка значень KPI at risk – аналог Value at Risk.

Для топ-менеджменту та ради директорів складаються такі звіти:

- опис ризиків, що знаходяться в правій верхній чверті карти ризиків хоча б на одній карті;
- перелік з 15–20 найбільш небезпечних для компанії ризиків із зазначенням їх можливого впливу на фінансові та не фінансові показники та ймовірності настання;

Об'єкти ризику	Фактори ризику			
	внутрішні фактори	фактори небезпеки	зовнішні фактори	загальні фактори
Персонал (працівники, охорона)	Ризики отримання збитків для персоналу від внутрішніх факторів (втрата повної або часткової працездатності на виробництві) Ймовірність: 25% Збитки: 1000 грн./чол.	Ризики отримання збитків для персоналу з кримінальних причин (плинність кадрів через звільнення у зв'язку з крадіжками, комерційним шпіонажем та ін.) Ймовірність: 1% Збитки: 1000–2000 грн.	Ризики отримання збитків для персоналу від зовнішніх факторів (ризик переходу спеціалістів до конкуруючих установ) Ймовірність: 5% Збитки: 10000 грн.	Ризики отримання збитків від загальних факторів (ризик перерви у виробництві) Ймовірність: 20% Збитки: 1000–5000 грн.
Майно (земля, виробничі площі, сировина, готова продукція, засоби праці)	Ризики отримання збитків від внутрішніх факторів (ризик пожежі на виробництві) Ймовірність: 50% Збитки: 2000–10000 грн.	Ризики отримання збитків від кримінальних факторів (ризик втрати усіх збережень внаслідок дій шахраїв) Ймовірність: 20% Збитки: 6000 грн.	Ризики отримання збитків від зовнішніх факторів (ризик викрадення конкурентами секретних технологій виробництва) Ймовірність: 3% Збитки: 500 грн.	Ризики завдання збитків майну (ризик захоплення підприємства терористами) Ймовірність: 1% Збитки: 100–1000 грн.
Підприємницька діяльність (закупівля сировини, виробництво, продаж готової продукції, реклама та інші бізнес-процеси)	Ризики завдання збитку бізнес-процесам від внутрішніх факторів (ризик недовироблення планованої кількості виробів) Ймовірність: 15% Збитки: 4000 грн.	Ризики завдання збитку бізнес-процесам від кримінальних факторів (ризик пограбування при перевезенні готової продукції до місця збуту) Ймовірність: 8% Збитки: 4000 грн.	Ризики завдання збитку бізнес-процесам від зовнішніх факторів (ризик підвищення закупівельних цін на сировину) Ймовірність: 35% Збитки: 20000 грн.	Ризики завдання збитку бізнес-процесам від загальних факторів (ризик зниження продажу продукції з причини розробки аналогу продукції) Ймовірність: 1% Збитки: 200–800 грн.

Рисунок 3. Карта ризиків виробничого підприємства

– складання переліку заходів, спрямованих на зниження зазначених ризиків із зазначенням можливого ефекту у вигляді зниження очікуваного впливу на діяльність компанії.

Побудувати карти ризиків можна різними та з різним набором показників. Карти ризиків бувають різні і з точок зору, наведемо основні типи.

1-й варіант карти ризиків

Класична карта ризиків виглядає як таблиця множення, де по осі «Х» розташовані види ризиків (або при деталізації – фактори ризику), а по осі «У» розташовані об'єкти, що піддаються ризику (або напрямки бізнесу Банку).

Дійсно для складання такої карти необхідно підготувати опитувальники. Більш ефективно діяти кількома методами, такими як застосовуються, наприклад, при оцінці операційних ризиків: Self Assessment (Самооцінка – тобто підготовка опитувальників і їх відправка у відповідні підрозділи, в яких потенційно можуть виникнути ризики, збір відповідей з співробітників відповідних підрозділів), Risk audit (ризик-аудит – «виїзд / вихід на місце» співробітника ризик-менеджменту в підрозділ банку, в якому, як передбачається, виникають ризики, проведення бесід із співробітниками підрозділу, протоколювання бесід).

Карта ризиків розбита на декілька областей, виділених різним кольором.

1)  зона – ризики, які є критичними для компанії або у зв'язку з високою ймовірністю настання, або у зв'язку з серйозним потенціалом збитку, який може вплинути на фінансову життєздатність компанії;

2)  зона – прийнятні ризики, які можуть нанести підприємству значних фінансових чи майнових збитків;

3)  зона – ризики, які мають середню ймовірність настання або середній потенційний вплив на фінансову життєздатність;

4)  зона – ризики, які мають низьку ймовірність настання і (або) не справляють значного впливу на фінансову життєздатність.

Подібна кольорова сигналізація отримала назву «Базельський світлофор» [8]. Таким чином, вивчивши дану карту ризиків, компанія повинна звернути особливу увагу на боротьбу з конкурентами, посилення пожежної безпеки та охорону власності. Область ризиків, що відмічено темним кольором, саме тут і потрібно очікувати негативних наслідків. А на світлі сектори можна не витрачати кошти, оскільки вони не несуть ризику.

2-й варіант карти ризиків

Карта ризиків за другим типом – це графічне і текстовий опис обмеженого числа ризиків, розташованих у прямокутній таблиці, по одній «осі» якої вказана сила впливу або значимість ризику, а по іншій – ймовірність або частота його виникнення. На карті ймовірність або частота відображається по вертикальній осі, а сила впливу або значимість – по горизонтальній осі. У цьому випадку ймовірність появи ризику збільшується знизу вгору при просуванні по вертикальній осі, а вплив ризику збільшується зліва направо по горизонтальній осі.

На перетині рядка «У» і колонки «Х» у комірці вказується найменування ризику (або чинники) ризику, який експертно наділяється рівнем важливості та ймовірністю настання.

Перш ніж побудувати таку карту ризиків, спеціаліст класифікує ризики за декількома категоріями важливості. Потім необхідно визначити категорії ймовірності їх виникнення ризиків. Команда, що займається побудовою карти ризиків, повинна виявити усі можливі ризики компанії, що є потенційними за даної стратегії розвитку компанії. Далі команда складає письмовий опис отриманих сценаріїв. Важливим для опису кожного сценарію є визначення об'єкта ризику або «вразливості компанії», факторів ризику або «тригерного механізму», розмір можливих втрат або «наслідків ризику». Наступним етапом для команди є визначення рангу кожного сценарію. Ранжування проводиться в термінах «ймовірність» та «вплив». Отримані дані зводяться для зручності до таблиці, а далі значення «ймовірності» та «важливості» переносяться на карту ризиків. Таким чином, складається графік поєднання ймовірності виникнення та важливості кожного ризику, причому важливо, щоб кожному поєднанню відповідав один вид ризику. Головна задача, що вирішується за допомогою побудови карти ризиків, – це скорочення циклів та часу прийняття рішень.

Процес картографування – це використання усією компанією методології, що дозволяє їй виділити ризики, розташувати їх за пріоритетами та кількісно оцінити, розподіливши їх при цьому на класи. Дуже часто компанія, що має достатні фінансові можливості, не займається управлінням ризиками самостійно, а використовує допомогу консультантів та спеціалістів.

Основними кроками процесу самостійного картографування ризиків є:

1. первинне навчання;
2. визначення меж аналізу;
3. формування складу команди;
4. аналіз сценаріїв та ранжування;
5. визначення межі терпимості до ризику;
6. складання плану дій;
7. технології кількісних оцінок і моделювання.

Консультанти використовують різні методи при побудові карти ризиків. Це інтерв'ю, різні анкети та опитувальні листи формального та неформального характеру, дослідження галузі, аналіз документообігу компанії та ін. Якщо проводиться аналіз фінансової звітності, доцільно використовувати кількісні методи оцінки та аналізу даних.

Першим етапом побудови карти ризиків компанії завжди є визначення зон та меж майбутнього аналізу. Під межами аналізу маються на увазі ті стратегічні рішення, що може охопити карта ризиків. Це проводиться шляхом повного дослідження компанії. Межі аналізу можуть бути як широкими, так і достатньо вузькими. Це залежить від бажання самої організації. Встановлення меж аналізу рівнозначне ідентифікації ризиків, встановленню пріоритетів та розумінню ризиків, що можуть перешкоджати досягненню корпора-

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

тивних цілей компанії. Повинен витримуватись баланс між широтою меж, обсягом та цінністю інформації, що очікується отримати за результатами процесу складання карти ризиків. Наприклад, для організації може бути більш доцільним скласти карти ризиків за видами діяльності окремо, ніж для всієї компанії в цілому.

При визначенні меж повинен витримуватись баланс між широтою меж; глибиною інформації; цінністю тієї інформації, яка буде отримана з процесу картографування ризиків.

Наступним, не менш важливим етапом картографії є вибір команди для її складання. Від правильності підбору команди спеціалістів буде залежати успіх складання карти ризиків в цілому. Якщо компанія звертається за допомогою до зовнішніх консультантів в галузі аналізу та оцінки ризику, то у такому випадку робоча група буде включати топ-менеджерів компанії, тобто висококваліфікованих спеціалістів, що мають значний досвід та знання у галузі ризику та можуть проводити експертну оцінку. У випадку ж, коли компанія використовує лише власні сили, тоді робоча група буде містити в собі команду, якою керуватимуть ті спеціалісти, що мають досвід роботи з ризиками. Як показує досвід вітчизняних та зарубіжних компаній, найбільш ефективною є робота команди, в складі якої від 6 до 10 спеціалістів. Дуже важливо, щоб етап відбору команди йшов після етапу визначення меж аналізу, а не навпаки. Необхідно визначити кількість підрозділів, що охоплені ризиком, та зважаючи на це залучати спеціалістів, що спеціалізуються саме в даних підрозділах. Досить часто у складанні карти ризиків приймають участь ті працівники, які мають повноваження у прийнятті стратегічних рішень. Це адміністратори, керівники фінансових та юридичних підрозділів, керівники відділів стратегічного планування. На деяких підприємствах у картографії беруть участь керівники контрольних відділів та відділів інформаційних і комп'ютерних технологій. У такому випадку, коли серед підрозділів компанії є відділ ризик-менеджменту, його керівник також входить до робочої групи. Якщо існує необхідність складання карти ризиків для окремого підрозділу або певної операційної бізнес-одиниці, тоді команда буде складатись з менеджерів та керівників даного підрозділу.

На етапі «сценарного аналізу та ранжування» керівним складом компанії проводиться «мозковий штурм», пов'язаний з визначенням усіх потенційно можливих ризиків, що загрожують діяльності організації за обраною стратегією та можливістю виникнення цих ризикових подій. В результаті виявлення ризиків і їх ідентифікації проводиться обговорення отриманих результатів про існуючі ризики та сценарії їх появи. Надалі команда прагне досягнути консенсусу за усіма

визначеними питаннями: готується письмовий опис усіх видів ризиків та сценаріїв їх появи. В кожному сценарії важливими є три характеристики. Це об'єкт ризику (вразливість компанії), фактори ризику (тригерний механізм) та розмір можливих втрат (наслідки). Об'єкт ризику представляє собою цінність компанії, що постійно піддається впливу потенційних загроз. Під тригерним механізмом слід розуміти фактори ризику, що викликають негативні наслідки для об'єктів ризику. Наслідки представляють собою величину втрат, викликаних вразливістю об'єкту ризику та природою факторів ризику. На даному етапі може скластися ситуація, за якої доцільно об'єднати в один сценарій різні сценарії та різні фактори ризику, що приводить до однакових наслідків. Після того як робоча група визначила певну кількість сценаріїв та досягнула консенсусу за їх змістом, команда може розпочинати ранжувати сценарію за методом «вплив – ймовірність».

Для повноцінності оцінки ризиків на основі карти ризиків необхідно можливі збитки проранжувати (табл. 1)

Дуже важливо визначити кількісні та якісні характеристики ранжування. Так, ранжування можна представити в якості розподілу можливого ризику на катастрофічний, критичний, істотний та граничний. Можна проранжувати ризики за ймовірністю їх виникнення. Також можна визначити ранги ймовірності та значимості ризиків кількісно. Далі за отриманими даними складається карта ризиків (рис. 4).

На карту наноситься ламана лінія, що являє собою межу лояльності до ризику. Дана межа бере початок з верхнього лівого кута та прокладається по середнім величинам у напрямку до нижнього правого кута карти. Вона виокремлює ті ризики, які на даний момент можна вважати прийнятними від тих, які відразу необхідно взяти під контроль та усунути. Спеціаліст виявляє критичні ризики, що знаходяться вище межі толерантності та вважаються для компанії неприйнятними. До прийняття вірного стратегічного рішення спеціаліст повинен прийняти заходи щодо їх зниження або передачі іншим суб'єктам.

На карті визначається межа толерантності до ризику – лінія, що показує ступінь ризику, прийнятного для компанії. Кордон толерантності визначається, як правило, на рівні ради директорів при обговоренні стратегії компанії. Ризики, розміщені вище лінії толерантності, є критичними для компанії, і при їх наявності необхідні заходи для зниження небезпеки до прийнятного рівня.

Жирна ламана лінія – критична межа терпимості до ризику. При виявленні критичних ризиків сценарії (причинно-наслідковий зв'язок процесів, подій та діючих факторів ризику), що

Таблиця 1. Шкала збитків

Категорія ризику	Млн. грн.
Мінімальний	< 5
Помірний	5–50
Високий	50–100
Критичний	100–300
Катастрофічний	300

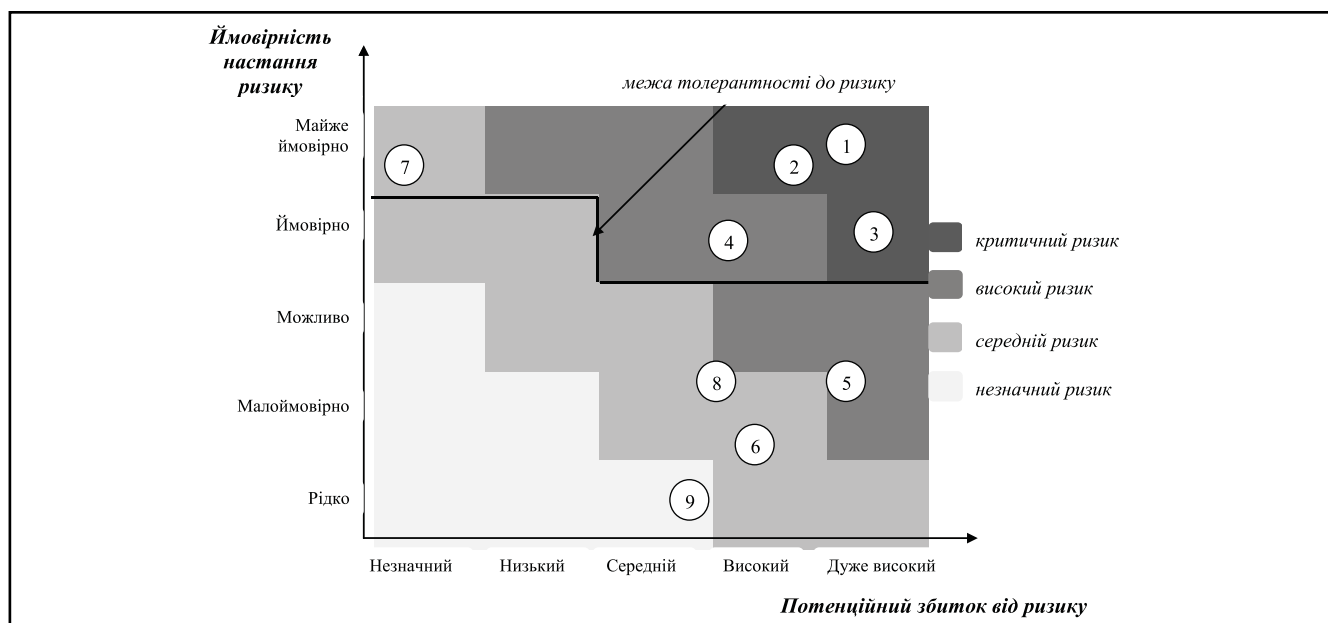


Рисунок 4. Карта ризиків

призводять до ризиків вище цієї межі, вважаються нестерпними. При розробці стратегії, наприклад, за виявленими нестерпними ризиками до її прийняття, необхідно зрозуміти, як зменшити або передати їх, в той час як ризики нижче критичної межі є керованими в робочому порядку.

Заключним етапом в процесі картографії є нанесення отриманих даних на карту. Ризики наносяться на карту на основі їх рангу впливу та рангу ймовірності. Тут розглядається класифікація ризику лише за двома параметрами – вплив та ймовірність. Але класифікаторів може бути більше. В такому випадку якісними методами не обмежитись, необхідно буде використовувати математичні методики. Після складання карти ризику важливо прийняти усі можливі заходи, щоб ризики з верхньої зони перейшли до нижньої. Для цього необхідно розробити план дій для зниження величини та ймовірності можливих втрат від негативних наслідків ризиків. Це перш за все розробка цільових показників, визначення дати досягнення цільових результатів, а також призначення відповідальних за проведення даних заходів. Метою даного плану є пошук можливості перенести неприйнятні ризики в зону прийнятних. При цьому дуже важливо оцінити та зіставити затрати на це переміщення та вигоди від нього. Також необхідно врахувати, що значне зниження рівня ризику для компанії може привести до значного зниження рівня доходності.

Арабські цифри на карті – позначення ризиків, які були класифіковані за п'ятьма категоріями значущості і п'ятьма категоріям ймовірності, причому так, щоб кожному поєднанню ймовірність / значущість був приписаний ризик.

На карту наносяться ідентифікаційні номери ризиків (згідно реєстру) відповідно до показників частоти (ймовірності) настання та розміру (впливу) ризику. Карта ризиків являє собою графічне зображення схильності компанії до критичних ризиків і є обов'язковим додатком до звіту з управління

ризиками для ради директорів. Пріоритетність ризиків встановлюється відповідно до позиції кожного з ризиків на карті ризиків:

- 1 група – катастрофічні ризики – ризики, мають найбільш високий пріоритет;
- 2 група – високі ризики – ризики, які можна перемістити нижче межі толерантності;
- 3 група – середні ризики – треті за пріоритетністю ризики;
- 4 група – низькі ризики – ризики в межах утримуючої здатності компанії – моніторинг і контроль.

Усередині кожної з груп пріоритетність ризиків встановлюється на основі бала значущості ризику. Кожен з ризиків, що увійшли в 1 і 2 групу пріоритетності, оцінюється на основі таких чинників:

- 1) аналіз причин настання ризиків (сценарії збитків);
- 2) аналіз потенційного впливу ризику на фінансові показники компанії – притаманні ризики (без обліку методів управління ризиками) і залишкові ризики (залишковий ризик після застосування методів управління ризиками);
- 3) аналіз кореляції ризиків з іншими ризиками (погашення негативного ефекту від настання ризику в одному підрозділі позитивним в іншому підрозділі – принцип компенсації або посилення негативного ефекту у зв'язку з настанням інших ризиків – принцип доміно).

Розмір впливу критичного ризику може бути оцінений кількісно. При кількісній оцінці ризик завжди оцінюється спочатку на основі притаманних ризиків (без урахування прийнятих заходів по управлінню ризиками), потім на основі залишкових ризиків (з урахуванням прийнятих заходів по управлінню ризиками). На карті зміна ризику може бути відображена шляхом переміщення відповідного ідентифікаційного номера.

Методи, які застосовують при складанні карти ризиків:
– інтерв'ю;

Таблиця 2. Шкала ймовірності

Ймовірність виникнення ризику	%	Примітка
Мінімальна	10%	Ризик не реалізується
Незначна	10–19%	Ймовірність існує, однак не менш ніж 50%
Малоймовірна	20–29%	
	30–39%	
	40–49%	
Ймовірна	50–59%	50/50
Високоймовірна	60–89%	Висока ймовірність, більше 50%
Очікувана	90%	Ризик точно реалізується

- формалізовані і неформалізовані опитувальні листи;
- огляди й дослідження галузі;
- аналіз документаційного комплексу компанії;
- чисельні методи оцінки.

У теорії основною умовою фінансування того чи іншого проекту є правило: вигоди повинні бути більше витрат. Однак оцінка ефективності заходів щодо зниження ризиків скрутна і не завжди дає надійний результат. Тому, зазвичай, на попереджувальні заходи виділяється фіксований бюджет, а ризик-менеджеру потрібно визначити заходи щодо зниження ризиків, реалізація яких найбільш корисна для компанії. Для вирішення проблеми ранжування ризиків та визначення пріоритетних проектів можна запропонувати такий алгоритм:

- для кожної групи KPI складається окрема карта ризиків;
- кожна карта ризиків ділиться на декілька зон таким чином, що ризики, які потрапляють в одну зону, є однаково загрозливими для компанії;
- кожній зоні присвоюється коефіцієнт k_i ;
- кожній групі показників присвоюється вага e_j ;
- для кожного ризику R виводиться показник, що характеризує ступінь небезпеки ризику $d(R) = e_j k_j(R)$.

Для прикладу можна розрахувати показник небезпечності ризику зростання плинності кадрів. Керівництво компанії вирішує, що ключовими параметрами, які визначають конкурентоспроможність в майбутньому, є лояльність клієнтів та мотивація персоналу. Тому вага e_j розподіляється таким чином:

- персонал – 35%
- внутрішні бізнес-процеси – 10%
- клієнти – 35%
- фінанси – 20%

Ризик-менеджер визначає коефіцієнти для кожної зони карти ризиків:

- зона 1–1
- зона 2–3
- зона 3–7
- зона 4–13

Ризик розміщується на чотирьох картах (рис. 6). Показник небезпеки ризику дорівнює:

$$0,35 \times 7 + 0,1 \times 3 + 0,35 \times 1 + 0,2 \times 3 = 3,7$$

Показник небезпеки зростання плинності кадрів порівнюється з показниками інших ризиків, приймається рішення щодо направлення ресурсів на попереджувальні заходи, що знижують найбільш небезпечні ризики.

В цілому цінність карти ризиків компанії полягає не у визначенні точного впливу або рівня ймовірності специфічної загрози, а у відносному розташуванні однієї загрози відносно інших загроз та в їх розташуванні відносно межі толерантності до ризику.

Ризики, що знаходяться вище межі толерантності, потребують негайної уваги. Саме тому важливо розробити певні плани дій для зниження розміру або ймовірності втрат від даного ризику. Необхідно також визначити цільові показники та міру оцінки успіху в управлінні ризиком, дати досягнення цільових показників та призначити відповідальних.

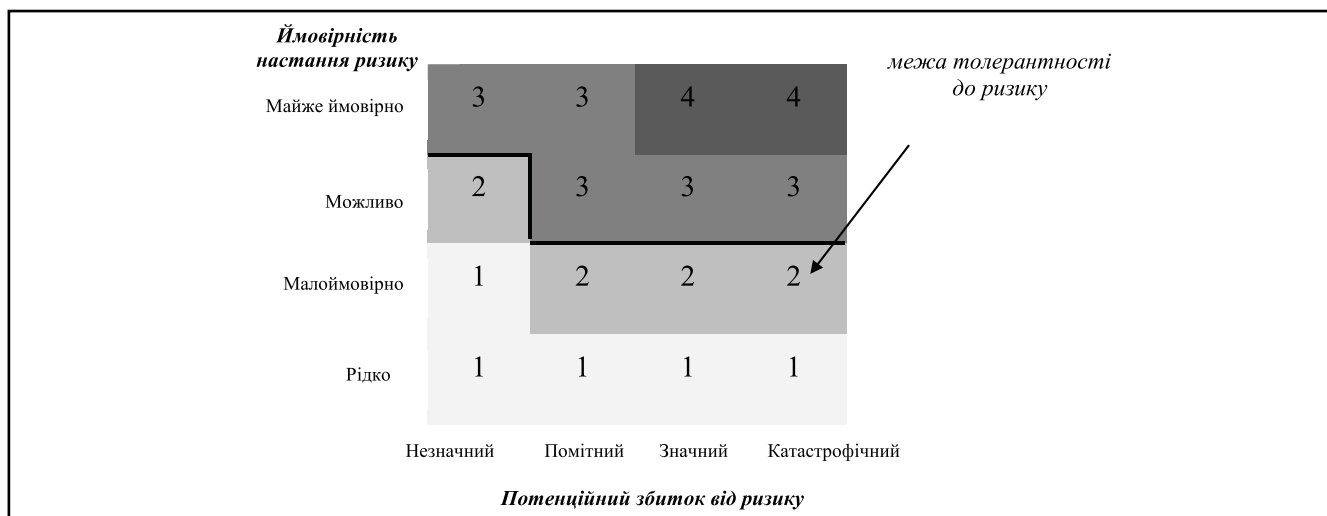


Рисунок 5. Розмежування карти ризиків на зони

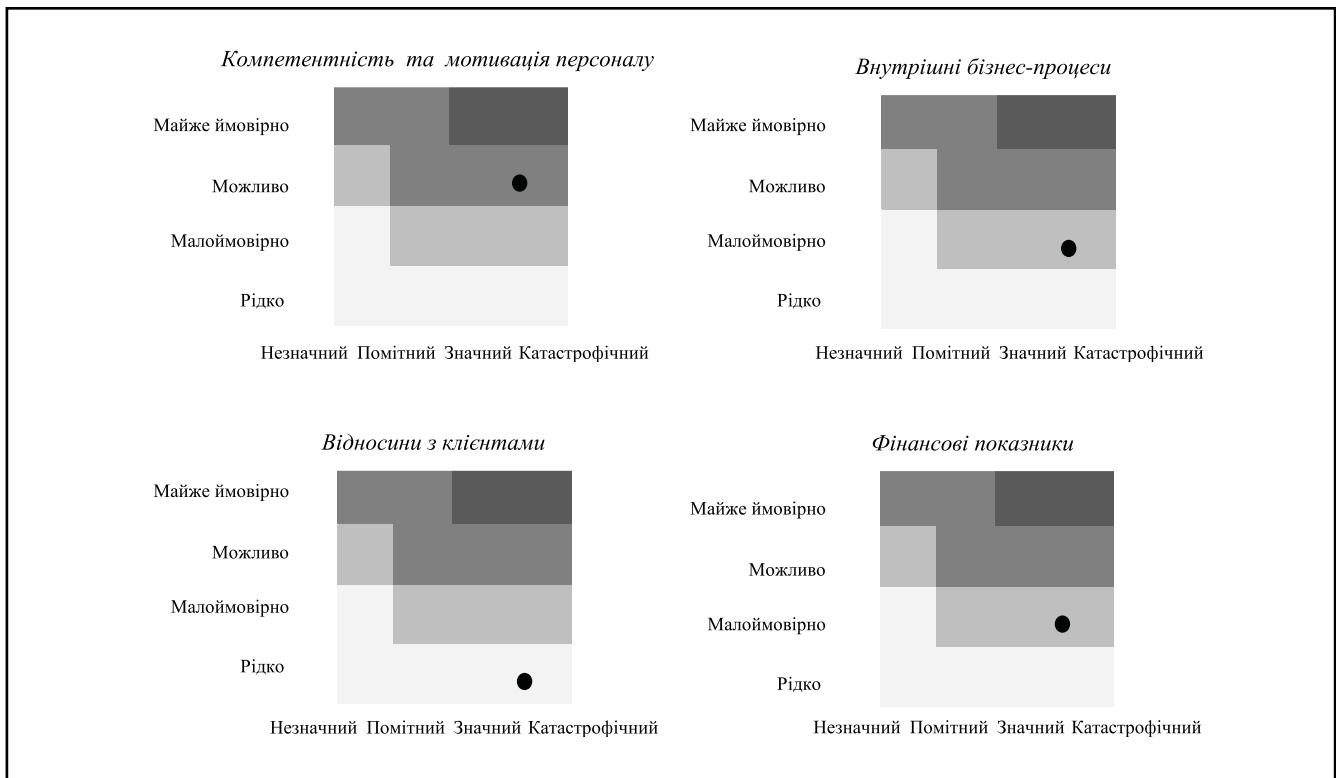


Рисунок 6. Побудова декількох карт для одного ризику

Висновки

Після завершення складання карти ризиків процес управління ризиками лише починається, оскільки вона розвивається та змінюється з розвитком та зміною бізнесу. З'являються нові ризики та нові можливості, старі ризики втрачають свою актуальність та стають малозначимими для бізнесу відносно деяких нових ризиків. Всі зміни повинні постійно вноситись до карти ризиків компанії. Вона не безстрокова та має певний термін дії – визначений період, після якого вона потребує коректувань та уточнень.

Список використаних джерел

1. Недосекин А.О., Максимов О.Б. Комплексная оценка финансового состояния предприятия на основе нечетко-множественного подхода [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.vmgroupp.ru/publications/public6.htm>
2. Зинкевич В.И., Черкашенко В.А. Карта рисков – эффективный инструмент управления. // Ведомости, 2004.

3. Саркисова Е.А. Риски в торговле. / Е.А. Саркисова – Управление рисками – Изд.: Дашков и Ко – 2009. – 244с.

4. Забейайло И.М. Построение карты рисков как метод управления банковскими рисками / И.М. Забейайло // Вестник Волгоградского государственного университета. Серия 3, Экон. Экол. – 2009. – № 2 (15). – 209–213 с.

5. Лук'янова В.В. Діагностика ризику діяльності підприємства: монографія / В.В. Лук'янова. – Хмельницький: ПП Ковальський В.В. – 2007. – 312 с.

6. Вітлінський В. В. Ризикологія в економіці та підприємстві: Монографія / В. В. Вітлінський, Г.І. Великоіваненко. – К. : KHEV, 2004. – 480 с.

7. Старинская А. Ставка на карту рисков [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://www.iteam.ru/publications/project/section_40/article_3578/

8. Basel II: International Convergence of Capital Measurement and Capital Standards: a Revised Framework. Basel Committee on Banking Supervision. Revised in Nov. 2005. – [Електронний ресурс] – Режим доступу: www.bis.org

РОЗВИТОК РЕГІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

В.М. БОГОМАЗОВА,
к.е.н., НДІІ Мінекономрозвитку України

Методичні підходи до прогнозування показників регіонального розвитку

У статті удосконалені методичні підходи до прогнозування показників соціально-економічного розвитку регіонів: валового регіонального продукту, обсягів промислового виробництва та сільського господарства, цінних індексів, інвестицій, чисельності зайнятих, доходів населення, зовнішньоекономічних показників. Результатом цього підходу є кількісна оцінка показників регіонального розвитку, що складає вагомий інструмент регіонального регулювання.

Ключові слова: регіон, валовий регіональний продукт, прогнозування, регулювання, метод, моделювання.

В статье усовершенствованы методические подходы к прогнозированию показателей социально-экономического развития регионов: валового регионального продукта, объемов промышленного производства и сельского хозяйства, ценовых индексов, инвестиций, численности занятых, доходов, внешнеэкономических показателей.

Результатом этого подхода является количественная оценка показателей регионального развития, что является существенным инструментом регионального регулирования.

Ключевые слова: регион, валовой региональный продукт, прогнозирования, регулирования, метод, моделирование.

The article Methodical approaches to forecasting of socio-economic development: gross regional product, industrial output and agricultural, price index, investment, employment, income, external indicators. The result of this ap-

proach is the quantification of indicators of regional development, which is an important tool for regional regulation.

Keywords: region, gross regional product, forecasting, management, method, modeling.

Постановка проблеми. На даному етапі економічних перетворень в Україні одним з головних завдань у сфері регіонального регулювання є синхронізація економічної політики в її основних складових (податково-бюджетна, грошово-кредитна, зовнішньоторговельна) щодо заданих цілових орієнтирів. У цьому аспекті розробка комплексних моделей, які ув'язують в єдину інтегровану систему різні сфери економіки, може стати відповідною базою для кількісного обґрунтування параметрів економічної політики та оцінки їх впливу на динаміку розвитку регіону.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Науковими дослідженнями з вирішення проблем розвитку регіонів та прогнозування макроекономічних та регіональних показників займалися відомі вітчизняні науковці. Зокрема, слід відзначити роботи В.Ф. Беседіна [1], В.М. Гейця [2], К.В. Мезенцева, Л.О. Петкової [3], І.В. Пили [4] та інш. Однак сучасні умови вимагають поглиблення вивчення факторів, що впливають на соціально-економічний розвиток регіонів у взаємозв'язку з макроекономічним плануванням та прогнозуванням.

Метою статті є розробка методичних підходів до прогнозування соціально-економічних показників регіонального розвитку.

Виклад основного матеріалу. З початком 50–60-х років минулого століття можна було відзначити справжній

бум середньострокового в рамках довгострокового прогнозування майже у всіх розвинених країнах світу. У цьому виявилось прагнення визначити довготривалі тенденції національного і загальносвітового економічного розвитку, для того, щоб використовувати їх в політиці капітальних вкладень, наукових досліджень, в боротьбі за ринки і джерела сировини, активно впливати на ці тенденції за допомогою державного управління.

Довгострокові прогнози розрізняються як за конкретними цілями і методологією, так і за ступенем розробки. Прикладом детально розробленого прогнозу може служити дослідження «Ресурси в майбутньому Америки. Потреби і можливості їх задоволення в 1960–2000 роках» [5], проведене трьома видатними американськими економістами – Р. Ландсбергом, Л. Фішманом і Дж. Фішером за участю фахівців різних галузей конкретної економіки і статистики. Мета цього прогнозу – виявлення можливих в майбутньому вузьких місць у забезпеченні економічного зростання природними ресурсами і розробка системи загальнонаціональних заходів для завчасного розвитку відповідних ресурсів і областей техніки.

Аналогічна спроба «всеосяжного» прогнозу виробництва і потреб в ресурсах міститься в підготовленому також за завданням «Фонду ХХ століття» групою відомих економістів і статистиків США і Європи – Дж.Ф. Дьюхорстом, Дж.О. Коппоком, П.Л. Йейтсом та інш. – дослідженні «Потреби і ресурси Європи» [6], виданому в 1961 році. Ця капітальна робота містила десятирічний прогноз розвитку економіки 18 західноєвропейських країн.

У 1962 році в Амстердамі Європейською науковою асоціацією по складанню економічних прогнозів на середній і тривалий термін була видана збірка «Майбутнє Європи в цифрах» [7]. У ньому містилися прогнози економічного розвитку ФРН, Франції, Італії, Голландії, Швейцарії і Великобританії до 1970 року і Бельгії – до 1975 року. Збірник представляє інтерес з огляду зіставлення різних методологічних підходів до довгострокового прогнозування.

В організації і розробці методології довгострокового прогнозування в регіональному і навіть загальносвітовому масштабі активну участь взяли органи ООН. У 1960 році був опублікований аналітичний огляд «Оцінка довгострокових економічних прогнозів» [8].

У 1963 році група експертів при ЕКАДС (Економічна комісія ООН для країн Азії і Далекого Сходу) видала роботу, присвячену методології довгострокового економічного прогнозування взагалі і стосовно слабозрозумітих країн зокрема [9].

Складені західними економістами середньострокові і довгострокові прогнози за методологією їх розробки можна розділити на економетричні та емпіричні. Такий розподіл є умовним, оскільки економетричні прогнози містять велику частку емпіризму, а розробники емпіричних прогнозів нерідко використовують економетричні прийоми. Загальна ціль економетричних і емпіричних прогнозів – прагнення на основі окремих, часткових економічних показників скласти загальну кар-

тину майбутнього економічного зростання. Але на відміну від економетричних прогнозів емпіричні не вимагають заздалегідь яких-небудь функціональних зв'язків, більш того, кожен емпіричний прогноз намагається знайти таку методику, яка найбільш відповідала б умовам даної країни.

Достовірність і надійність соціально-економічних прогнозів залежить від використовуваної методології прогнозування, обліку всього різноманіття чинників. Прогнозування має носити безперервний характер, забезпечувати спадкоємність і узгодженість прогнозних оцінок, як за різними горизонтами, так і за різних ступенів агрегації.

При розробці прогнозів слід враховувати, що залежно від ступеня агрегації і періоду прогнозів змінюються пріоритети цілей прогнозування і чинників розвитку, а також характеру вхідної інформації, методів її обробки і аналізу.

При цьому необхідно використовувати моделі, що задовольняють певному набору вимог.

Модель повинна бути збалансованою. Баланс має забезпечуватися тим, що доходи, виробництво і ціни є взаємозалежними змінними, тобто доходи є функцією виробництва і цін, ціни є функцією доходів і виробництва, виробництво є функцією цін і доходів. При цьому розрахунок моделі повинен одночасно задовольняти рівнянням виробництва, рівнянням доходів і рівнянням цін.

Екзогенними змінними моделі повинні бути головним чином параметри економічної політики. У моделі має бути якомога менше інших екзогенних змінних, решта (ендогенні) всіх змінних повинна розраховуватися залежно від параметрів економічної політики. Однак, очевидно, повністю вирішити це завдання досить важко.

Модель повинна бути максимально замкнутою, тобто всі ендogenous змінні зрештою повинні залежати один від одного та від екзогенних змінних, оскільки дійсно збалансоване рішення можна отримати тільки в рамках замкнутої моделі. Крім того, це відповідає фактичному стану речей в економіці, коли будь-яка економічна змінна зрештою залежить від решти всіх економічних змінних.

Модель повинна адекватно описувати ретроспективу і особливості сучасної економічної ситуації і володіти достатніми прогностичними здібностями.

Модель повинна враховувати ресурсні обмеження, зокрема обмеження за чинниками виробництва. При цьому модель повинна надавати певну зворотну дію на жорсткості цих ресурсних обмежень.

Бажано, щоб система рівнянь моделі була рекурсивною, тобто включала по можливості лагові змінні. Іншими словами, сьогоднішні ціни залежать від вчорашніх доходів, а завтрашні доходи залежать від сьогоднішніх цін. У цьому сенсі ітеративний математичний процес дуже близький до рекурсивного процесу функціонування економіки, до того ж це дозволяє спростити процедуру оцінки параметрів моделі.

Дотримання балансу між адекватністю моделі та її реалізацією, тобто можливістю фактичної реалізації моделі вихо-

дячи з ресурсних і інформаційних обмежень. Таким чином даний принцип визначає необхідність реалізації моделі в умовах обмеженості ресурсів.

При прогнозуванні соціально-економічного розвитку застосовують різні типи моделей економіки, найбільш поширеними з яких є:

- економетричні моделі;
- обчислювані моделі загальної рівноваги.

За всієї різноманітності спектру вирішуваних за допомогою економетрики завдань їх проте було б зручно класифікувати за трьома параметрами: за кінцевою прикладною метою, за рівнем ієрархії та за профілем аналізованої економічної системи.

За кінцевою прикладною метою виділимо дві основні:

а) прогноз економічних і соціально-економічних показників (змінних), що характеризує стан і розвиток аналізованої системи;

б) імітація різних можливих сценаріїв соціально-економічного розвитку аналізованої системи, коли статистично виявлені взаємозв'язки між характеристиками виробництва, споживання, соціальної і фінансової політики і т.п. використовуються для дослідження того, як сплановані (можливі) зміни тих або інших, що піддаються управлінню параметрів виробництва або розподілу, позначаються на значеннях тих, що цікавлять нас «вихідних» характеристик.

За рівнем ієрархії аналізованої економічної системи виділяються *макрорівень* (країни в цілому), *мезорівень* (регіони, види діяльності, корпорації) і *мікрорівень* (сім'ї, підприємства, фірми, ринки конкретних товарів).

У деяких випадках має бути визначений профіль економетричного моделювання: дослідження може бути сконцентроване на проблемах ринку, інвестиційної, фінансової чи соціальної політики, ціноутворення, розподільчих відносин, попиту і споживання, або на певному комплексі проблем. Проте чим ширше коло аналізованих проблем економетричного дослідження, тим менше шансів провести його достатньо ефективно.

Перша ж принципова ідея, з якою зустрічається дослідник економіки, – це ідея про взаємозв'язки між економічними змінними. Попит, що формується на ринку, на певний товар розглядається як функція його ціни; витрати, пов'язані з виготовленням продукту, вважаються залежними від обсягу виробництва; споживчі витрати можуть бути функцією доходу і т.д. Усе це приклади зв'язків між двома змінними, одна з яких (попит на товар, виробничі витрати, споживчі витрати) відіграє роль з'ясовної змінної (або результуючого показника), а інші інтерпретуються як пояснюючі змінні (або чинники-аргументи). Проте для більшої реалістичності в кожне таке співвідношення доводиться вводити декілька пояснюючих змінних і залишкова випадкова складова, що відображає вплив на результуючий показник всіх неврахованих чинників. Попит на товар можна розглядати як функцію його ціни, споживчого доходу і цін на конкуруючі і доповнюючі товари; ви-

робничі витрати залежатимуть від обсягу виробництва, його динаміки та цін на основні виробничі ресурси; споживчі витрати можна визначити як функцію доходу, ліквідних активів і початкового рівня споживання. При цьому випадкова складова, яка бере участь в кожному з цих співвідношень та відображає вплив на аналізований результуючий показник всіх неврахованих чинників, обумовлює стохастичний характер залежності, а саме: навіть зафіксувавши на певних рівнях значення пояснюючих змінних, скажімо, ціни на сам товар і на конкуруючі з ним або доповнюючі товари, а також споживчий дохід, ми не можемо очікувати, що однозначно визначається попит на цей товар. Іншими словами, переходячи в своїх спостереженнях попиту від одного тимчасового або просторового такту до іншого, ми виявимо випадкове варіювання величини попиту біля деякого рівня навіть при незмінності значень всіх пояснюючих змінних.

У прикладному статистичному аналізі аналізуються різні варіанти формалізації поняття стохастичної залежності між результуючим показником і пояснюючими змінними, але найбільш поширеною в економетричних моделях формою представлення стохастичної залежності є адитивна лінійна форма, оскільки будь-які нелінійні зв'язки можна шляхом перетворень звести до лінійної, вже в усякому разі, диференціал (тобто виражена приростом функція) будь-якої функціональної залежності буде лінійним.

Будь-яка математична модель є лише спрощеним формалізованим втіленням реального об'єкту (явища, процесу), і мистецтво її побудови полягає в тому, щоб сумістити якомога більшу лаконічність параметризації моделі з достатньою адекватністю опису саме тих сторін модельованої реальності, які цікавлять дослідника. Кількість зв'язків, що включаються в економічну модель, залежить від умов, за яких ця модель конструюється, а також від подробиці пояснення, до якої ми прагнемо. Наприклад, традиційна модель попиту і пропозиції повинна пояснювати співвідношення між ціною і обсягом випуску, характерні для певного ринку. Вона містить три рівняння, а саме: рівняння попиту, рівняння пропозиції та рівняння реакції ринку. В ці рівняння, крім тих, що цікавлять нас обсягу випуску і ціни, входять інші змінні; так, наприклад, до рівняння попиту увійде споживчий дохід, а в рівняння пропозиції – ціна. Пояснення, досягнуте за допомогою такої моделі, зумовлене значеннями деяких «зовнішніх» по відношенню до моделі змінних і в цьому сенсі модель є неповною, або умовною. Інші моделі містять значно більше рівнянь та за їх допомогою намагаються відобразити поведінку істотно більшого числа змінних; проте і вони залишаються умовними, оскільки теж містять змінні, що не визначаються або не з'ясовуються моделлю.

Усі економічні моделі незалежно від того, належать вони до всієї економіки або до її елементів (тобто до макроекономіки, виду діяльності, фірми або ринку), мають деякі загальні особливості. По-перше, вони ґрунтуються на припущенні, що поведінка економічних змінних визначається за допо-

могою сумісних і одночасних операцій з деяким числом економічних співвідношень. По-друге, приймається гіпотеза, через яку модель допускає спрощення складної дійсності, хоча описує головні характеристики об'єкту, що вивчається. По-третє, розробник моделі вважає, що на основі досягнутого за її допомогою розуміння реальної системи вдасться передбачити її майбутній рух і, можливо, керувати ним в цілях поліпшення економічного добробуту.

Для пояснення суті саме економетричної моделі та опису основних проблем, що виникають при її побудові та аналізі нам буде зручно розділити весь процес моделювання на шість основних етапів:

- 1-й етап (постановочний) – визначення кінцевої мети моделювання, набору чинників і показників, які беруть участь в моделі та їх ролі;
- 2-й етап (априорний) – перед модельний аналіз економічної суті явища, що вивчається, формування і формалізація априорної інформації, зокрема, що належить до природи і генезису початкових статистичних даних і випадкових залишкових складових;
- 3-й етап (параметризація) – власне моделювання, тобто вибір загального виду моделі, зокрема складу і форми, вхідних в неї зв'язків;
- 4-й етап (інформаційний) – збір необхідної статистичної інформації, тобто реєстрація значень чинників і показників, які беруть участь в моделі, на різних тимчасових або просторових тактах функціонування явища, що вивчається;
- 5-й етап (ідентифікація моделі) – статистичний аналіз моделі і в першу чергу статистичне оцінювання невідомих параметрів моделі;
- 6-й етап (верифікація моделі) – зіставлення реальних і модельних даних, перевірка адекватності моделі, оцінка точності модельних даних.

Останні три етапи (4, 5 і 6-й) супроводжуються досить трудомісткою процедурою калібрування моделі. Річ у тім, що при побудові економетричної моделі дослідник, як правило, знаходиться в ситуації, коли, з одного боку, діє велике число «нормативних» (тобто визначених змістовним сенсом аналізованих зв'язків) обмежень на коефіцієнти моделі, а з іншого – йому доводиться діяти в умовах певної нечіткості (або недостатності) початкової статистичної інформації. Процедура калібрування моделі полягає в переборі великого числа різних варіантів «нормативні обмеження – значення окремих змінних» (що пов'язано з багатократними «обчислювальними прогонами» моделі) з метою отримання сумісної, несуперечливої та ідентифікованої моделі.

Математична модель, зокрема математична модель економічного явища або процесу, може бути сформована на загальному (якісному) рівні, без настроювання на конкретні статистичні дані, тобто вона може мати сенс і без 4 і 5-го етапів. Тоді вона не є економетричною. Суть саме економетричної моделі полягає в тому, що вона, будучи представленою у вигляді набору математичних співвідношень, описує

функціонування конкретної економічної системи, а не системи взагалі (саме економіки України або процесу «попит – пропозиція» в певному конкретному місці і в певний час). Тому вона обов'язково «настроюється» на конкретні статистичні дані, а отже, передбачає обов'язкову реалізацію 4 і 5-го етапів моделювання.

Звернемося тепер безпосередньо до опису основних проблем, які доводиться вирішувати в процесі економетричного моделювання.

Проблема специфікації моделі. Ця проблема по суті вирішується на перших трьох етапах моделювання і включає:

- 1) визначення кінцевої мети моделювання (прогноз, імітація різних сценаріїв соціально-економічного розвитку аналізованої системи, управління);
- 2) визначення переліку екзогенних і ендегенних змінних;
- 3) визначення складу аналізованої системи рівнянь і тотожності, їх структури і відповідно переліку зумовлених змінних;
- 4) формулювання початкових передумов і априорних обмежень відносно:

– стохастичної природи залишків (у класичних варіантах моделей передбачається їх взаємна статистична незалежність або некорельованість, нульові значення їх середніх величин та, іноді, збереження постійними в процесі спостереження значень їх дисперсій – гомоскедастичність);

– числових значень окремих елементів матриць коефіцієнтів в моделі;

– поведінка деяких ендегенних змінних.

Отже, специфікація моделі – це перший і, мабуть, найважливіший крок економетричного дослідження. Від того, наскільки вдало вирішена проблема специфікації і, зокрема, наскільки реалістичні наші рішення і припущення щодо складу ендегенних, екзогенних і зумовлених змінних, структури самої системи рівнянь і тотожності, стохастичної природи випадкових залишків і конкретних числових значень частини елементів матриць коефіцієнтів, вирішальним чином залежить успіх всього економетричного моделювання.

Специфікація спирається на наявні економічні теорії, спеціальні знання або на інтуїтивні уявлення дослідника про аналізовану економічну систему. Ці априорні відомості визначають, зокрема, природу матриць коефіцієнтів. Наприклад, інформація (або припущення) про те, що певні змінні безпосередньо не беруть участь у тому або іншому рівнянні, означає рівність нулю відповідних елементів в рядках матриць коефіцієнтів. Додаткові відомості про систему можуть мати вид обмежень на комбінації елементів матриць коефіцієнтів.

Априорні відомості про систему знаходять своє відображення при специфікації моделі не тільки у визначенні конфігурації матриць коефіцієнтів, але і у виборі припущень щодо стохастичної природи тих, що беруть участь в рівнянні змінних.

Проблема ідентифікації. Вирішення цієї проблеми передбачає «настроювання» записаної в загальній формі моделі на реальні статистичні дані. Іншими словами, мова йде про вибір і реалізацію методів статистичного оцінювання неві-

домих параметрів моделі за початковими статистичними даними.

Проблема верифікації моделі. Ця проблема, так само як і проблема ідентифікації, є специфічною. Власне побудова економічної моделі завершується її ідентифікацією, тобто статистичним оцінюванням невідомих коефіцієнтів, що беруть участь в ній (параметрів). Після цього, проте, виникають питання:

- наскільки вдало вдалося вирішити проблеми специфікації і ідентифікації моделі, тобто чи можна розраховувати на те, що використання побудованої моделі в цілях прогнозу ендогенних змінних і імітаційних розрахунків, що визначають варіанти соціально-економічного розвитку аналізованої системи, дасть результати, достатньо адекватні реальній дійсності?

- яка точність (абсолютна, відносна) прогнозних і імітаційних розрахунків, заснованих на побудованій моделі?

Отримання відповідей на ці питання за допомогою тих або інших математико-статистичних методів і складає зміст проблеми верифікації економічної моделі.

Традиційний склад математико-статистичних методів економетрики.

Переважає більшість видань по економетриці пропонують стандартний набір математико-статистичних методів:

- класична лінійна модель множинної регресії і класичний метод найменших квадратів;
- узагальнена лінійна модель множинної регресії і узагальнений МНК;
- деякі спеціальні моделі регресії (із стохастичними пояснючими змінними, із змінною структурою, з дискретними залежними змінними, нелінійні);
- моделі і методи статистичного аналізу тимчасових рядів;
- аналіз систем одночасних економічних рівнянь.

Деякі завдання соціально-економічної теорії і практики, вимагають вирішення методами прикладної статистики, що виходять за рамки традиційного економічного інструментарію:

1. Типологізація і кластеризація соціально-економічних об'єктів.

Моделювання і статистичний аналіз розподілу по середньодушовому доходу, виявлення основних типів споживчої поведінки домашніх господарств, завдання соціально-економічної стратифікації суспільства, міжрегіональний макроекономічний аналіз і багато інших вирішуються сьогодні із залученням сучасного апарату багатовимірного статистичного аналізу, методів аналізу дискримінанта, моделей розщеплювання суміш розподілів, методів кластерного аналізу.

2. Побудова і аналіз цільових функцій та інтегральних індикаторів.

Один з ефективних (і достатньо поширених в теорії і практиці економічних досліджень) підходів до опису і аналізу поведінки господарюючого суб'єкта (індивідуума, домашнього господарства, фірми, підприємства і т.п.) пов'язаний з побудовою відповідної цільової функції, яка по суті є деяким згор-танням ряду часткових показників його поведінки. Аналогіч-

ні завдання виникають при побудові і аналізі комплексних, агрегатних показників якої-небудь складної властивості – якості населення, якості життя, науково-технічного рівня виробничої системи і т.п. Як правило, при вирішенні подібних задач не вдається обійтися залученням тільки методів регресійного аналізу і аналізу тимчасових рядів. Частіше дослідники доводиться звертатися до таких методів зниження розмірності аналізованого простору чинника, як головні компоненти, аналіз чинника, багатовимірне шкалювання.

3. Аналіз динаміки «станів» об'єкта (типології споживчої поведінки сімей, соціально-економічної або демографічної структури суспільства і т.п.).

Ефективним засобом вирішення задач подібного типу є моделі марківських ланцюгів.

4. Аналіз динаміки системи, побудованої на експертних оцінках і/або заснованої на якісних даних (змінні лінгвістичного характеру і т.п.).

Для вирішення подібних завдань створено немало підходів, які і зараз продовжують розвиватися, таких як нечіткі множини і логіка, аналіз детермінації, нейронні мережі і ін.

Якщо в економічних моделях основна увага при моделюванні приділяється пошуку і розробці регресійних рівнянь, то, як зазначалося вище, є інший тип моделей, в яких акцент робиться на ринках товарів і послуг в економіці. У цих моделях ринки товарів – основні елементи моделей. У ринкових економіках велика частка ринків знаходяться під впливом ринкових механізмів, спрямованих на досягнення рівноважних станів. Проте деякі ринки товарів і послуг регулюються державою. Вимірювання регулюючих сигналів та їх прогноз є особливо складною проблемою, тому дії регулюючих органів часто вважають за краще залишати як екзогенні показники моделей. Такий підхід реалізується в моделях рівноваги з екзогенними регулюючими параметрами.

Обчислювані моделі загальної рівноваги (ОМЗР) мають три основні характеристики. По-перше, в їх склад включаються описи економічних агентів, результати діяльності яких знаходять відображення у всій економічній системі. Саме тому ОМЗР називаються загальними. Зазвичай до числа агентів входять домашні господарства, що максимізували корисність від товарів і послуг, і підприємства, що максимізували свій прибуток. Також як економічні агенти можуть виступати уряди і торговельні угруповання. По-друге, ОМЗР включають систему рівнянь, рішеннями яких є ціни, що рівноважують попит і пропозицію на ринку кожного товару, послуги і чинника виробництва. Тому такі моделі називаються рівноважними. Такі моделі використовують статистичні дані і базуються на теорії загальної економічної рівноваги, рівновага ж обчислюється, використовуючи той або інший розрахунковий метод. По-третє, за допомогою цих моделей можна отримувати кількісні результати, що дозволяє називати їх обчислюваними.

Основною відмінністю цих моделей від економічних є наявність в них технології обчислень (підбору, калібрування) значень деяких параметрів моделі, які не можуть бути оціне-

ні статистично, але забезпечують досягнення рівноважних станів. Скорочення числа таких параметрів моделі можливо при поєднанні економетричних моделей з ОМЗР.

Вважається, що перша ОМЗР була розроблена шведським економістом Йохансеном. Модель Йохансена складалася з 20 секторів – галузей промисловості і ще одного сектора, що включає домашні господарства. Важливу роль в цій моделі відігравали ціни, що визначали стратегії дій секторів, які входять в модель, при цьому використовувався стандартний ринковий механізм ціноутворення. Після довгої тривалої паузи в розвитку ОМЗР перша світова енергетична криза 1974–1975 років стимулювала інтерес до ОМЗР–моделювання, оскільки необхідно було точніше передбачати реакцію економіки в цілому на зростання цін на енергоресурси. З'явилися комп'ютерні програми, які дозволили проводити чисельні експерименти з такими моделями.

При побудові прогнозів соціально–економічного розвитку можуть бути використані різні методи, описані в існуючих методичних рекомендаціях. Незважаючи на виявлені недоліки, найбільш часто вживаним механізмом для цілей середньострокового прогнозування залишається економіка. Даний підхід до прогнозування ключових показників заснований саме на застосуванні економетричних методів і є лише одним з можливих способів побудови прогнозу.

У сучасних теоріях прогнозування розвитку економічних процесів серед найважливіших визначаються показники виробничого сектора, валовий внутрішній продукт у реальному і номінальному виразах, відповідний рівень інфляції. Ціни, обсяг виробництва і структура витрат – основні макроіндикатори, що використовуються для прогнозування ситуації в реальному секторі економіки. Такі прогнози є визначальними в державних програмах економічного і соціального розвитку, тому що стійка економічна динаміка і помірна інфляція, звичайно, належать до першорядних задач ефективної економічної політики держави. Структура витрат у реальному секторі впливає на потенціал зростання і баланс зовнішньоекономічних операцій країни. Прогнозування цін і обсягу продукції необхідні для визначення номінального ВВП, який дає підстави для узгодження відносного розміру таких показників як баланс бюджету і сальдо рахунку поточних операцій платіжного балансу.

Слід відмітити, що доцільно прогнозувати не абсолютні значення показників, а темпи зростання (зниження) показника (з подальшим розрахунком абсолютних значень на основі розрахованих темпів та індексів – дефляторів), використовуючи як пояснювальні змінні також темпові значення, що дозволяє вирішити проблему різної розмірності.

Відзначимо також, що в основі пропонованого підходу лежить метод послідовного розрахунку, що не припускає розробку системи одночасних рівнянь. Таким чином, значення показників розраховуються покроково на кожен рік прогнозного періоду.

1. *Прогнозування чисельності населення.* Для отримання прогнозних оцінок чисельності населення доцільно викори-

стовувати трендові моделі. Ще одним підходом може стати прогнозування чисельності населення за допомогою регресійної моделі, аналізуючи залежність темпу зростання чисельності населення в регіоні від темпу зростання чисельності населення країни в цілому.

2. *Прогнозування показників системи цін (індексів–дефляторів).* При прогнозуванні показників системи цін необхідно дотримуватися єдиного методологічного підходу для забезпечення зіставності індексів–дефляторів та інших показників динаміки цін на прогнозований період.

Показники інфляції та індекси цін за окремими видами економічної діяльності є складовою частиною прогнозів соціально–економічного розвитку. Характеризують загальну зміну рівня цін (інфляцію) в середньому і зміну системи цін (відносних цін) в прогнозованому періоді за окремими видами економічної діяльності.

Інфляція – зростання цін на товари і послуги в економіці, пов'язане з порушенням функціонування грошово–кредитної і фінансової систем країни (неплатежі, непродуктивні витрати держави, неефективна система кредитування, оподаткування і ін.), структурними диспропорціями, порушенням співвідношень цін на окремі товари, послуги, а також поряд ін. чинників. У сучасних умовах приріст споживчих цін трактується як інфляція в споживчому секторі.

Досягнення стабільності рівня цін, тобто ситуації, за якої темп інфляції настільки низький, що їм можна нехтувати в процесі ухвалення рішень, є однією з основних цілей макроекономічної політики.

Для вимірювання рівня інфляції і вивчення її динаміки використовується система індексів цін, що характеризують зміну рівня цін в різних сферах діяльності. Найбільш поширені індекси:

– *індекс споживчих цін (ІСЦ)* – відносний показник, що характеризує зміну в часі загального рівня цін на товари і послуги, що набувають населенням для невиробничого споживання. Він вимірює відношення вартості фіксованого набору товарів і послуг в цінах поточного періоду до його вартості в цінах попереднього (базисного) періоду. Індекс споживчих цін, який часто називають інфляцією, відіграє ключову роль в економіці. Він широко використовується при індексації заробітної плати, трансфертних платежів за рахунком державних джерел і багатьох інших виплат. Індекс споживчих цін за період грудень до грудня попереднього року в прогнозі є основним цільовим показником інфляції;

– *індекс–дефлятор* – індекс цін, що характеризує середньозважену зміну цін всіх вироблених товарів і послуг, як для внутрішнього споживання, так і на експорт.

Індекси–дефлятори за окремими видами економічної діяльності використовуються для розрахунку вартісних і фінансових показників на прогнозований період, прогнозу номінального ВВП.

Індекси–дефлятори обороту роздрібної торгівлі і на платні послуги населенню використовуються для прогнозу показ-

РОЗВИТОК РЕГІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

ників балансу грошових доходів, витрат і заощаджень населення, прогнозу розвитку ринків товарів і платних послуг.

При формуванні середньострокового прогнозу соціально-економічного розвитку необхідно також аналізувати параметри зміни регульованих цін і тарифів на продукцію природних монополій, зокрема, тарифи на електроенергію для кінцевих споживачів, зокрема для населення та інших категорій споживачів.

Показники інфляції і динаміки цін, що входять до складу основних показників сценарних умов і прогнозу:

1. Інфляція – індекс споживчих цін (ІСЦ) – середні за рік до попереднього року.

2. Індекси-дефлятори – середні за рік до попереднього року:

- ВВП;
- на промислову продукцію;
- обороту роздрібною торгівлі;
- обсягу платних послуг, що надаються населенню.
- інвестицій в основний капітал за рахунок всіх джерел фінансування (капітальних вкладень).

Внаслідок обмеженої інформаційної бази для побудови прогнозу динаміки показників системи цін в регіонах, може бути запропонований підхід для розрахунку прогнозних значень показників, заснований на застосуванні економетричних методів. При такому підході прогнозування зміни системи цін – динаміки цін та індексів-дефляторів за окремими видами економічної діяльності здійснюється виходячи з сценарних умов прогнозу соціально-економічного розвитку. Зокрема, значення конкретного показника системи цін не регіональному рівні можна представити в наступному вигляді:

Індекс-дефлятор галузі в регіоні = f (Індекс-дефлятор галузі по країні, вплив накопичення інфляції по країні на інфляцію в регіоні)

Основними чинниками, що визначають рівень інфляції в регіоні, взяті рівень інфляції по країні в цілому, а також відношення накопиченого рівня інфляції по країні до накопиченої інфляції в регіоні. Останнє відношення характеризує гальмування або, навпаки, прискорення інфляційних процесів в регіоні в порівнянні із загальним рівнем інфляції в країні. Передбачається, що регіон не може протягом тривалого часу протистояти загальнодержавним тенденціям, тобто накопичений рівень відхилень вплине на рівень інфляції, що розраховується.

Вплив накопичення інфляції по країні на інфляцію в регіоні може бути оцінений за допомогою відношення базисного індексу-дефлятора по країні до базисного індексу за аналогічний період по регіону.

3. Прогнозування обсягів інвестицій в основний капітал. При визначенні прогнозних значень інвестицій в основний капітал за рахунок всіх джерел фінансування доцільно розглядати регресійну залежність індексу фізичного обсягу інвестицій від динаміки інвестицій в основний капітал, що склалася, від ставки рефінансування, що відображає можливість залучення позикових коштів, а також курсу долара до гривні, що

відображає стабільність національної валюти і можливість притоку іноземних інвесторів. Таким чином, функціональна залежність для визначення індексу фізичного обсягу інвестицій може бути представлена в наступному вигляді:

Індекс фізичного обсягу інвестицій в основний капітал в період t = f (Індекс фізичного обсягу інвестицій в основний капітал в період (t-1), темп зростання ставки рефінансування в період t, темп зростання курсу долара до гривні в період t)

При прогнозуванні динаміки інвестицій в основний капітал може також застосовуватися підхід до визначення значень показників на основі експертних оцінок.

На зміну обсягів інвестицій в основний капітал по виду діяльності «будівництво» впливає динаміка інвестицій, що склалася, в основний капітал:

Індекс фізичного обсягу інвестицій в основний капітал по виду діяльності «Будівництво» в період t = f (Індекс фізичного обсягу інвестицій в основний капітал в період (t-1)).

На зміну обсягів інвестицій в основний капітал по виду діяльності «Машинобудування» впливає динаміка інвестицій в основний капітал, що склалася, і зміну обсягів продукції промисловості.

Індекс фізичного обсягу інвестицій в основний капітал по виду діяльності «Машинобудування» в період t = f (Індекс фізичного обсягу інвестицій в основний капітал в період (t-1), Індекс промислового виробництва в період t).

На зміну обсягів іноземних інвестицій впливає розвиток економіки в регіоні, яке характеризується темпом зростання ВРП, а також відношення темпу зростання промислового виробництва в регіоні до темпу зростання промислового виробництва по країні, що відображає зростання конкурентоспроможності регіону.

Індекс фізичного обсягу іноземних інвестицій в основний капітал регіону в період t = f (Індекс фізичного обсягу валового регіонального продукту в період (t-1), Відношення індексу промислового виробництва регіону в період t до індексу фізичного обсягу промислового виробництва по країні в період t).

4. Прогнозування чисельності зайнятих в економіці.

На зміну чисельності зайнятих впливає зміна обсягів валового внутрішнього продукту і динаміка чисельності зайнятих. Таким чином, отримуємо наступний вигляд залежності для прогнозу чисельності зайнятих в економіці:

Темп зростання чисельності зайнятих в період t = f (Індекс фізичного обсягу ВВП в період (t-1), Темп зростання чисельності зайнятих в економіці в період t).

5. Прогнозування обсягів промислового виробництва.

Обсяг промислового виробництва може бути визначений як сума обсягів відвантажених товарів власного виробництва по видах діяльності:

- добувна промисловість (С);
- переробна промисловість (Д);
- виробництво і розподіл електроенергії, газу і води (Е).

На зміну обсягу відвантажених товарів по виду діяльності (добувна промисловість) впливає зміна чисельності зайнятих, обсяг інвестицій і зміна світової ціни на продукцію видобування:

Індекс виробництва по виду С в період t = f (Індекс фізичного обсягу інвестицій в період t, Темп зростання чисельності зайнятих в період t, темп зростання світової ціни на продукцію видобування).

Мінекономіки України наводить оцінки світової ціни на нафту та інших вуглеводнів в початкових умовах для формування варіантів розвитку економіки на прогнозний період.

На зміну обсягу відвантажених товарів по виду діяльності «Переробна промисловість» впливає зміна обсягів інвестицій в основний капітал, індекс виробництва по виду «Добувна промисловість», динаміка чисельності зайнятих:

Індекс виробництва по виду Д в період t = f (Індекс фізичного обсягу інвестицій в період t, Індекс виробництва по виду С в період (t-1), Темп зростання чисельності зайнятих в період t).

На зміну обсягів відвантажених товарів по виду діяльності «Виробництво і розподіл електроенергії, газу і води» впливають індекси виробництва по видах С і Д, зміна обсягів інвестицій в основний капітал, зміну світової ціни на нафту та газ:

Індекс виробництва по виду Е в період t = f (Індекс фізичного обсягу інвестицій в період t, Індекс Е в період t, Індекс виробництва по виду С в період t).

Тоді індекс промислового виробництва (C+D+E) визначається за формулою:

$$I_t^{C+D+E} = \frac{V_{t-1}^C * I_t^C + V_{t-1}^D * I_t^D + V_{t-1}^E * I_t^E}{V_{t-1}^C + V_{t-1}^D + V_{t-1}^E}, \text{ де} \quad (1)$$

I_t^{C+D+E} – зведений індекс промислового виробництва в період t;

$V_{t-1}^C, V_{t-1}^D, V_{t-1}^E$ – відповідно обсяги виробництва за видами діяльності С, D, Е в попередній період t-1 в поточних цінах;

I_t^C, I_t^D, I_t^E – відповідно індекси виробництва за видами діяльності С, D, Е в період t.

6. Прогнозування обсягів робіт, виконаних по виду діяльності «Будівництво». На приріст обсягів будівельно-монтажних робіт впливає зміна інвестицій в господарський комплекс за рахунок всіх джерел фінансування і зміна обсягів продукції промисловості:

Індекс фізичного обсягу робіт по виду діяльності «Будівництво» в період t = f (Індекс фізичного обсягу інвестицій в період t, Індекс промислового виробництва (C+D+E) в період t).

7. Прогнозування обороту роздрібною торгівлі. На зміну обороту роздрібною торгівлі впливає зміна доходів населення, зміна ВВП і зміна інвестицій в основний капітал (інвестиції доцільно розглядати з лагом). Для врахування впливу зміни доходів населення може бути використаний показник по економіці в цілому, що надається Мінекономіки в рамках довгострокового прогнозу соціально-економічних показників.

Індекс фізичного обсягу обороту роздрібною торгівлі в період t = f (Реальні доходи населення, в період t (% до попереднього періоду), Індекс фізичного обсягу ВВП в період (t-1), Індекс фізичного обсягу інвестицій в основний капітал в період (t-1)).

8. Прогнозування обсягу платних послуг населенню. Зміна обсягу платних послуг населенню може бути обумовлена зміною таких чинників, як грошові доходи населення, загальне зростання або спад економіки, який може бути оцінений індексом фізичного обсягу ВВП. Таким чином, функціональна залежність для визначення індексу фізичного обсягу платних послуг населенню може мати наступний вигляд:

Індекс фізичного обсягу платних послуг населенню в період t = f (Індекс фізичного обсягу платних послуг населенню в період t, Індекс фізичного обсягу ВВП в період (t-1), Реальні доходи населення в період t (% до попереднього періоду)).

9. Прогнозування основних показників розвитку електроенергетики. Для прогнозування обсягів споживання електроенергії можуть бути використані такі показники як обсяг виробництва промислової продукції, обсяг будівельно-монтажних робіт, обсяг валового внутрішнього продукту, а також зміна середніх тарифів на електроенергію:

Зміна споживання електроенергії (% до попереднього періоду) в період t = f (Індекс промислового виробництва (C+D+E) в період t, Індекс фізичного обсягу робіт по виду діяльності «Будівництво» в період t, Індекс фізичного обсягу ВВП в період t, індекс тарифів на електроенергію в період t).

Визначити обсяг споживання електроенергії в розрізі груп споживачів можна виходячи із загального обсягу споживання та індексів тарифів на електроенергію по відповідних групах споживачів.

Зміна споживання електроенергії по групі (i) споживачів в період t = f (Зміна споживання електроенергії в цілому в період t, Індекс тарифів на електроенергію по групі споживачів (i) в період t).

10. Прогнозування обороту організацій по виду діяльності «Транспорт і зв'язок» (З). На зміну обсягу транспортних послуг та зв'язку впливає зміна обсягів валового внутрішнього продукту і зміна обсягу інвестицій в економіку за рахунок всіх джерел фінансування.

Індекс фізичного обсягу обороту організацій транспорту і зв'язку в період t = f (Індекс фізичного обсягу ВВП в період t, Індекс фізичного обсягу інвестицій в основний капітал за рахунок всіх джерел фінансування в період (t-1)).

11. Прогнозування обсягу валового регіонального продукту. Для отримання прогнозних оцінок динаміки валового регіонального продукту можуть бути використані наступні показники як пояснюючі змінні: зміна обсягу продукції промисловості, зміна обсягу будівельно-монтажних робіт, зміна роздрібною товарообігу, зміна обсягу платних послуг населенню.

Індекс фізичного обсягу ВРП в період t = f (Індекс промислового виробництва (C+ D+ E) в період t, Індекс фізичного обсягу

робіт по виду діяльності «Будівництво» в період t , Індекс фізичного обсягу обороту роздрібною торгівлі в період t , Індекс фізичного обсягу платних послуг населенню в період t).

12. Прогнозування реальних грошових доходів населення. Для отримання прогнозу реальних грошових доходів населення можуть бути використані наступні показники: індекс фізичного обсягу ВВП і реальні доходи населення.

Реальні грошові доходи населення, в період $t = f$ (Реальні доходи населення в період t (% до попереднього періоду), Індекс фізичного обсягу ВВП в період t).

13. Прогнозування обсягу продукції сільського господарства. На зміну обсягів продукції сільського господарства впливають наступні чинники: зміна обсягів продукції сільського господарства, зміна інвестицій в основний капітал, а також зміна чисельності зайнятих в економіці.

Індекс виробництва продукції сільського господарства в господарствах всіх категорій в період $t = f$ (Індекс виробництва продукції сільського господарства в господарствах всіх категорій в період $(t-1)$, Індекс фізичного обсягу інвестицій в основний капітал за рахунок всіх джерел фінансування в період t , Темп зростання чисельності зайнятих в період t).

14. Прогнозування обсягу імпорту. Для отримання прогнозних оцінок динаміки імпорту можуть бути використані наступні показники: зміна обсягів імпорту, реальні грошові доходи населення, зміна обсягів роздрібною торгівлі.

Індекс фізичного обсягу імпорту в період $t = f$ (Реальні доходи населення в період t (% до попереднього періоду), Індекс фізичного обсягу обороту роздрібною торгівлі в період t , Індекс фізичного обсягу імпорту в період $(t-1)$).

15. Прогнозування обсягу експорту. На зміну обсягів експорту впливає зміна темпів реального курсу долара, зміна обсягів виробництва промислової продукції і зміна обсягів продукції сільського господарства.

Індекс фізичного обсягу експорту в період $t = f$ (Темп реального курсу долара в період t , Індекс промислового виробництва в період t , Індекс виробництва продукції сільського господарства в господарствах всіх категорій в період t).

Висновки

В Україні та за кордоном розроблена велика кількість різноманітних моделей прогнозування розвитку економіки ре-

гіонів. Розробка та використання математичних методів економічного прогнозування доцільні як в країнах з розвинутою економікою, так і в країнах із складними, перехідними економічними і політичними процесами. Основна проблема застосування моделей у таких випадках – це отримання достовірних даних про стан і тенденції розвитку економіки.

Результатом запропонованого підходу, що дає можливість визначення прогнозних значень індексів показників виробництва, інфляції, інвестицій, зовнішньоекономічної діяльності, має бути кількісна і якісна оцінка результатів вітчизняного виробництва, насамперед за рахунок державного впливу на інтереси інвесторів та товаровиробників; досягнення змін у структурі сукупного попиту; інституціональних перетворень, спрямованих на реформування відносин власності і розвиток конкурентного середовища, що сприяють стабільному розвитку регіональної економіки.

Список використаних джерел

1. Беседин В.Ф. Региональная экономика: планирование, прогнозирование, управление / Отв. ред. В.Ф. Беседин // К., Наукова думка. – 1989. – 272 с.
2. Моделювання економічної безпеки: держава, регіон, підприємство: монографія / В.М. Геєць, М.О. Кизим, Т.С. Клебанова, О.І. Черняк [та ін.]; за ред. В.М. Гейця. – Х.: ВД «ІНЖЕК», 2006. – 240 с.
3. Петкова Л.О. Економічне зростання в Україні: регіональний вимір / Л.О. Петкова. – Черкаси: ЧДТУ, 2004. – 271 с.
4. Пила В.І. Сучасна регіональна політика і транскордонне співробітництво / В.І. Пила, О.С. Чмир, Т.В. Терещенко, О.А. Гарасюк – Хмельницький: Вид-во Хмельницького інституту управління та права, 2006. – 412 с.
5. Landsberg H., Fishman L., Fisher J. Resources in America's Future. Patterns of Requirements and Availabilities 1960 – 2000. Baltimore (Maryland), 1963. – P. 1017.
6. Dewhurst J., Coppock J., Gales P. and Associates. Europa's Needs and Resources. N.Y., 1961.
7. Europe's Future in Figures. Vol. I / Ed. by R. Gearly. Amsterdam, 1962.
8. Evaluation of Long-term Economic Projection. U.N., E. 3379. 1960.
9. Problems of Long-term Economic Projects. With Special Reference to Economic Planning in Asia and the Far East. N.Y., 1963.

Сучасні детермінанти фінансування регіонального розвитку Естонії в умовах забезпечення сталого розвитку

У статті досліджено досвід Естонії у фінансуванні регіонального розвитку, проаналізовано джерела формування доходної частини місцевих бюджетів Естонії. Визначено сучасні детермінанти фінансування регіонального розвитку Естонії в контексті забезпечення сталого розвитку.

Ключові слова: сталий розвиток, регіональний розвиток, сучасні детермінанти регіонального розвитку.

В статье исследован опыт Эстонии в финансировании регионального развития, проанализированы источники формирования доходной части местных бюджетов Эстонии. Определены современные детерминанты финансирования регионального развития Эстонии в контексте обеспечения устойчивого развития.

Ключевые слова: устойчивое развитие, региональное развитие, современные детерминанты регионального развития.

In the article the experience of Estonia in financing of regional development has been investigated, the sources of forming of profitable part of local budgets of Estonia have been analyzed. The modern determinants of financing of the regional development of Estonia have been analyzed in the context of providing of sustainable development.

Keywords: sustainable development, regional development, modern determinants of regional development.

Постановка проблеми. Світовий досвід свідчить про особливо важливу роль місцевих органів влади в процесі забезпечення сталого розвитку тієї чи іншої країни та регіонального розвитку зокрема. В цьому контексті доцільним вбачається вивчення досвіду країн з високим індексом сталого розвитку, таких як Естонія, в процесі переходу до екологічно безпечної соціально орієнтованої економіки.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Багато вітчизняних та іноземних науковців присвячують свої дослідження окремим аспектам регіонального розвитку, фінансування регіонального розвитку формування різних країн світу, такі, як Е. Ванас, Є.В. Гончаров, В.В. Журавель, В.В. Іванов, Н.В. Камінська, Г. Решина, Н.В. Стукало, О.О. Сунцова, В.М. Федосова та багато інших.

Проте критичний аналіз праць вітчизняних дослідників свідчить про недостатність висвітлення проблем, пов'язаних насамперед із дослідженням сучасних детермінант фінансування регіонального розвитку Естонії в контексті забезпечення сталого розвитку, що зумовило вибір теми дослідження, його мету та свідчить про його актуальність.

Метою статті є аналіз сучасних детермінант фінансування регіонального розвитку Естонії в умовах забезпечення сталого розвитку.

Виклад основного матеріалу. Розглянемо досвід Естонії у фінансуванні економічного розвитку регіонів в умовах сталого розвитку як приклад країни, регіональна політика якої спрямована на формування міцного підґрунтя самостійного розвитку регіонів.

Досвід формування та реалізації регіональної політики в країнах Балтії заслуговує особливої уваги, оскільки має спільні риси, характерні для країн Центральної та Східної Європи, і в той же час пов'язаний з відходом від системи державної влади і управління радянського типу. Найбільш розвиненими концептуальні основи регіональної політики до моменту відновлення державного суверенітету виявилися в Естонії, оскільки вже в 1991 році в цій республіці були розроблені стратегічні напрями змін у сфері регіональних відносин – диверсифікація структури економіки, інтенсивний розвиток малих підприємств, розширення ініціативи місцевих органів влади, упорядкування системи розселення. Відповідно до Конституції Республіки Естонія (1992) до одиниць місцевого самоврядування віднесено волості і міста. У 1993 році в цій країні був прийнятий закон про місцеве самоврядування, а в 1995 році – закон про адміністративно-територіальний устрій Естонії, згідно з яким перелік адміністративних одиниць цієї республіки складається з 15 повітів, 47 міст і 207 волостей. Фахівці відзначають, що головний підсумок усіх змін, що відбулися в ці роки в регіональній політиці Естонії, – це глибоке усвідомлення важливості ідеї самоврядування як на рівні держави, так і в кожній адміністративній одиниці. В той же час необхідно відзначити і спільність із Західною Європою регіональних проблем Естонії – нерівномірність розвитку за напрямом «центр-периферія», значну варіацію безробіття в регіонах (1,9–11,5%), диференціацію заробітної плати (понад 1,7 рази), соціальні диспропорції (нерівність можливостей в отриманні освіти, послуг охорони здоров'я, культури тощо) [1].

Слід зазначити, що в роки економічного зростання державний бюджет Естонії довгий час знаходився в надлишку, однак унаслідок економічної кризи в 2008 року мав місце дефіцит бюджету. В 2009 році шляхом підвищення податків і скорочення витрат уряду вдалося зменшити дефіцит бюджету до 7,16% від ВВП (6,04% в 2011 році [2]) (табл. 1), що було одним із найнижчих показників в Європі. Незважаючи на сподівання уряду вивести бюджет в надлишок вже

Таблиця 1. Частка консолідованого державного боргу у ВВП [2]

Рік	Консолідований державний борг, млн. євро	Частка консолідованого державного боргу у ВВП, %
2002	445,5	5,73
2003	489,7	5,62
2004	486,7	5,03
2005	511,2	4,57
2006	590,7	4,41
2007	592,2	3,69
2008	737,4	4,52
2009	991,3	7,16
2010	956,7	6,69
2011	965,2	6,04

через кілька років, це буде дуже складно, оскільки очікуються великі витрати в соціальній сфері.

Доходна частина бюджетів Естонії складається з податкових та неподаткових надходжень, більшу частину доходу Естонія отримує з податків (у 2009 році – близько 83%) (табл. 2), додатковий дохід приносять державі надання платних послуг, держмита та інше. Крім того, з 2004 року значні суми виділяються з фондів Європейського Союзу [3]. Податкове навантаження в Естонії вважається низьким порівняно зі Скандинавськими країнами. Натомість, податки, пов'язані з робочою силою (прибутковий податок з фізичної особи, соціальний податок, внесок по страхуванню від безробіття), є одними з найвищих в Європі. Податок на майно в Естонії нижче, ніж в інших країнах Європи.

Найбільш важливими для держави є соціальний податок і податок з обороту, а також різні акцизи і прибутковий податок із фізичних осіб та підприємств [3]. Питома вага прямих податків в Естонії є одним із найбільш низьких у країнах ЄС – 19,9%, у зв'язку з чим Естонія посідає в рейтингу 2010 року 24-те місце. Соціальні та непрямі податки в Естонії вище середнього по рівню країн ЄС – відповідно 38,5% (7 місце) і 41,7% (10 місце). Найвище в ЄС податкове навантаження в 2010 році було в Данії та Швеції (відповідно 47,6% і 45,8% ВВП), найнижче – в Латвії (27,1% ВВП) [4].

Муніципалітети відіграють важливу роль у наданні освітнянських послуг, соціальної допомоги, послуг з охорони здоров'я. До основних джерел муніципальних доходів Естонії належать: частка загальнодержавних податків і зборів, дотації-трансферти з держбюджету, місцеві податки, кредити, орендна плата за використання муніципальної власності,

доходи від продажу муніципальної власності. У 1994 році було прийнято Закон «Про місцеві податки», в якому встановлювався механізм застосування місцевих податків на: прибуток корпорацій за ставкою 1% до ставки загальнодержавного податку на прибуток, який сплачувався до державного бюджету; продаж до 2% від ціни продажу товарів й послуг; рекламу й оголошення; закриття доріг і вулиць на юридичних і фізичних осіб, які перекривають дороги для ремонту або з інших причин; механічні засоби пересування; плавзасоби на човни, яхти та інші судна довжиною більше 12 м; домашніх тварин. Велика кількість місцевих податків з установлених законом так і не знайшла свого застосування. У Таллінні було введено лише три податки на: рекламу й оголошення, закриття доріг і вулиць, що становило в сумі 1,6% доходної частини бюджету Таллінна [2, 5].

До складу доходів місцевих бюджетів адміністративних одиниць Естонії належать: прибутковий податок з населення, поземельний податок, місцеві податки, податок з продажів, податок на рекламу, доходи від господарської діяльності, продаж матеріального і нематеріального майна, доходи від власності, доходи від процентного доходу, доходи від невироблених основних засобів, гранти, штрафи, міжбюджетні трансферти, інші доходи [2]. Міжбюджетні трансферти є одним із найвагоміших джерел доходів регіонів, частка яких становить 3/4 їхніх доходів. Значну частку трансфертів (близько 70%) становлять розщеплені доходи. Для непрямих трансфертів у Естонії характерні відсутність регіональної диференціації нормативів розщеплення; досить висока стабільність нормативів розщеплення; скорочення чисельності розщеплених податків і поступовий перехід до системи закріплених податків [5]. Головною фор-

Таблиця 2. Державні та місцеві податкові надходження Естонії у 2002–2011 роках, тис. євро [2]

Рік	Сукупні податкові надходження	Податкові надходження до державного бюджету	Місцеві податкові доходи бюджету
2002	2 350 909,07	2 040 989,19	309 919,89
2003	2 641 677,24	2 294 256,22	347 421,02
2004	2 899 749,48	2 508 940,88	390 808,60
2005	3 379 951,45	2 933 299,29	446 652,15
2006	4 070 627,54	3 528 489,14	542 138,40
2007	5 003 975,25	4 328 013,79	675 961,45
2008	5 291 644,10	4 497 411,20	794 232,89
2009	4 767 937,93	4 076 288,89	691 649,04
2010	4 695 809,61	4 045 574,68	650 234,93
2011	5 026 334,10	4 342 116,05	684 218,05

мою прямих міжбюджетних трансфертів є гранти. З огляду на значні відмінності у величині податкової бази між окремими муніципалітетами в Естонії здійснюється програма фінансового вирівнювання, метою якого є досягнення такого рівня бюджетних доходів, щоб кожен муніципалітет мав на одну особу не менше 90% від національного рівня. Величина грантів представлена в табл. 3 [2].

Варто зазначити, що важливим джерелом загальних фондів є регіональні фонди субсидій та спеціальний фонд для визначених груп муніципалітетів, які мають специфічні проблеми. Крім загальних субсидій у державному бюджеті передбачаються цільові міжбюджетні трансферти: на утримання будинків престарілих та інвалідів; субсидії транспортним компаніям на компенсацію видатків на пільговий проїзд учнів муніципальних шкіл; субсидії на навчання дітей, які не проживають на території певного муніципалітету. Близько 60% суми міжбюджетних трансфертів припадає на загальні субсидії, більшу частку яких становлять вирівнювальні дотації з державного бюджету [5]. Асигнування на конкретні цілі з державного бюджету по регіонах представлено в табл. 4 [2].

Як бачимо з табл. 4, найбільший обсяг асигнувань по всій країні був у 2008 році і становив 288 639,775 тис. євро. Найбільше асигнувань отримує Північна Естонія, максимальна їх величина становила 97 954,5141 тис. євро у 2008 році [5].

Проаналізуємо сучасні детермінанти фінансування регіонального розвитку Естонії. Доходи населення є хорошим показником добробуту і споживчого потенціалу регіону [2]. В Естонії існують достатні регіональні відмінності в доходах. Середній дохід члена сім'ї може бути майже вдвічі вище в деяких регіонах у порівнянні з іншими. Однак слід мати на увазі, що відмінності в середніх доходах врівноважуються податковою системою і соціальною підтримкою. Регіональний валовий внутрішній продукт є узагальненим індикатором економічного розвитку та добробуту в регіоні. Більше половини економічного зростання в країні (близько 60%) відбувається в Північній Естонії. Таким чином, ВВП на душу населення в інших регіонах значно нижчий, ніж у середньому по Естонії (приблизно 55–75%) [6].

Щодо використання досвіду Естонії у фінансуванні регіонального розвитку для України, то варто згадати, що Естонія визначила Україну як одного зі своїх стратегічних партнерів ще на початку 90-х років минулого сторіччя [7]. Естонія активно співпрацює з різними регіонами України, допомагаючи розвивати економіку, покращувати життя громадян та створювати репутацію на міжнародній арені [8].

Слід зазначити, що сучасний регіональний розвиток будь-якої країни знаходиться під впливом різних детермінант, які здійснюють значний вплив на розвиток фінансової системи та проведення ефективної регіональної політики. До сучасних детермінант фінансування регіонального розвитку Естонії в контексті досягнення сталого розвитку можна віднести: на національному рівні – проведення податкової, бюджетної, грошово-кредитної політики, які забезпечують умови та напрями подальшого регіонального розвитку; законодавчі та регуляторні чинники; на регіональному рівні – диспропорції регіонального розвитку, рівень децентралізації бюджетної системи, конкуренцію між регіонами, міжрегіональне співробітництво [9, с. 11].

У процесі аналізу сучасних детермінант фінансування регіонального розвитку Естонії в контексті забезпечення сталого розвитку важливою задачею є формування системи вимірювання для кількісного та якісного оцінювання процесу сталого розвитку [10]. Так, Міжнародна рада з науки (IC-SU), Світовий центр даних з геоінформатики та сталого розвитку здійснюють власний аналіз сталого розвитку у глобальному і регіональному контексті й визначають для країн світу Індекс сталого розвитку, який враховує безпеку та якість життя людей. Ця нова метрика вимірювання процесів сталого розвитку щодо розгляду динаміки сталого розвитку враховує три головні компоненти сталого розвитку суспільства: економічну, природоохоронну і соціальну [11].

В аналізі Світового центру даних з геоінформатики та сталого розвитку розглядається 107 країн, які розподілено у чотири групи. Латвія посідає 23-тє місце за індексом сталого розвитку, показник індексу в 2010 році мав досить високе значення – 2,543 (табл. 5) [12].

Таблиця 3. Гранти від Державного фонду підтримки бюджету по регіонах Естонії в 2006–2010 роках, тис. євро [2]

	2006	2007	2008	2009	2010
Всього	73103,8053	91393,6574	91393,9131	70398,6809	70406,0946
Північна Естонія	1336,20084	1576,3169	1261,67985	88,19807	232,89 405
Центральна Естонія	9872,62408	12311,4926	11712,257	7975,02333	7996,43373
Північно-Східна Естонія	19276,7119	23938,8749	25020,7713	20891,3119	20566,8963
Західна Естонія	9423,58084	12930,1574	12892,5773	8971,72549	9740,77435
Південна Естонія	33194,6877	40636,8157	40506,6276	32472,4221	31869,0962

Таблиця 4. Асигнування на конкретні цілі з державного бюджету по регіонах Естонії в 2006–2010 роках, тис. євро [2]

	2006	2007	2008	2009	2010
Всього	236271,97	253617,54	288639,775	265125,395	276804,788
Північна Естонія	77972,339	85472,2176	97954,5141	90574,5529	95397,1086
Центральна Естонія	27481,5423	29435,6346	33133,799	31162,0608	32525,6925
Північно-Східна Естонія	28676,5751	28717,9962	31504,3268	27640,6823	30803,836
Західна Естонія	32276,5393	34032,384	39046,5085	35743,6312	36653,7523
Південна Естонія	69864,9675	75959,3075	87000,6263	80004,4674	81424,3925

Таблиця 5. Індекс сталого розвитку Естонії та основні його складові, 2010 рік [12]

ВВП на душу населення	\$9654
Індекс сталого розвитку	2,543
Компонента якості життя	1,157
Економічна складова	0,576
Екологічна складова	0,737
Соціальна складова	0,692
Індекс гармонізації	0,899
Компонента безпеки життя	1,385
Індекс вразливості до загроз	0,769
Група країн для порівняння	Австралія, Австрія, Бельгія, Великобританія, Данія, Ірландія, Ісландія, Канада, Кіпр, Люксембург, Нідерланди, Німеччина, Нова Зеландія, Норвегія, США, Фінляндія, Франція, Чилі, Швейцарія, Швеція, Японія

Висновки

Отже, можна зробити висновок, що регіональна політика Естонії спрямована на забезпечення сталого розвитку, тобто екологобезпечної, соціально орієнтованої економіки; рівномірності розвитку, підвищення конкурентоспроможності регіонів, а також – забезпечення добробуту громадян і належної якості соціальних послуг на всій території країни. Регіональна політика охоплює всі регіони Естонії та базується на програмах регіонального розвитку. Програма політики регіонального розвитку буде ефективною, якщо забезпечити: чітке розмежування повноважень і відповідальності між регіонами та центром; фінансову самостійність чи достатність місцевих бюджетів для виконання органами місцевого самоврядування їх повноважень; стимулювання розвитку слабких регіонів.

Список використаних джерел

1. Специфика региональной политики в странах Балтии [Електрон. ресурс]. – Режим доступу. – <http://www.economy-web.org/>
2. Статистика Естонії [Електрон. ресурс]. – Режим доступу. – <http://www.stat.ee/>
3. Енциклопедія про Естонію [Електрон. ресурс]. – Режим доступу. – <http://www.estonica.org/ru/>

4. Беглер І. Налоги Эстонии / Ирина Бреллер [Електрон. ресурс]. – Режим доступу. – <http://www.vedomosti.ee/>

5. Карлін М.І. Фінанси країн Європейського Союзу / М.І. Карлін [Електрон. ресурс]. – Режим доступу. – <http://pidruchniki.ws/>

6. Regional development strategy of Estonia 2005–2015 [Електрон. ресурс]. – Режим доступу. – http://www.siseministerium.ee/.../Eesti_regionaal...

7. BBC Україна / Естонія навчить Україну, чого хоче ЄС? [Електрон. ресурс]. – Режим доступу. – <http://www.bbc.co.uk/>

8. Dobtochyn / Досвід Естонії для України [Електрон. ресурс]. – Режим доступу. – <http://maidan.org.ua/2012/03/dosvid-estoni-ji-dlya-ukrajiny/>

9. Литвин М.В. Світовий досвід фінансування регіонального розвитку: монографія / М.В. Литвин, Н.В. Стукало. – Дніпропетровськ: Інновація, 2012. – 236 с.

10. Методологія оцінювання сталого розвитку в контексті якості та безпеки життя людей [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://wdc.org.ua/uk/sustainable-development/reports>

11. Звіти. Світовий центр даних з геоінформатики та сталого розвитку [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://wdc.org.ua/uk/sustainable-development/reports>

12. Аналіз сталого розвитку країн світу за вимірами [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://wdc.org.ua/uk/sustainable-development/reports>

УДК 336.71:[330.332+336.77]

О.І. КОПИЛЮК,
к.е.н., професор, Львівська комерційна академія

Сучасні теоретичні підходи до дослідження регіональної політики розвитку банківської системи

Розглянуто теоретичні підходи до розкриття суті регіональної банківської системи, принципи її формування та організаційно-економічні засади функціонування.

Ключові слова: регіональна банківська система, фінансово-кредитні установи, регіональна політика, транспарентність.

Рассмотрены теоретические подходы к раскрытию сути региональной банковской системы, принципы ее формирования и организационно-экономические основы функционирования.

Ключевые слова: региональная банковская система, финансово-кредитные учреждения, региональная политика, транспарентность.

Theoretical approaches to the disclosure of the regional banking system, the principles of its formation, organizational and economic principles of operation.

Keywords: regional banking, financial and credit institutions, regional policy, transparency.

Постановка проблеми. З-поміж характерних ознак трансформаційних процесів сучасного суспільства яскраво проявляються ситуативно обумовлені тенденції децентралізації державного управління різних сфер людської життєдіяльності та поглиблення на цій основі прихильності до регіоналізації. Такі виклики сьогодення вимагають новітніх підходів у частині визначення теоретико-методологічних основ регіональної політики з метою досягнення означених стратегічних орієнтирів розвитку української держави. Банківська система як надзвичайно важлива сфера організації суспільного життя в усіх аспектах не є виключенням. Тому питання функціонування банківської системи в регіоні та механізму управління нею в мезопросторі залишається вкрай актуальним.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Огляд вітчизняних наукових джерел виразно продемонстрував, що практично всі дослідження банківської системи зосереджені на загальнодержавному та світовому рівнях. І це закономірно в силу особливостей функціонування банківських систем та високого ступеня централізованого управління ними, адже значущість цього сектору для соціально-економічного розвитку територій та забезпечення їх безпеки важко перебільшити. Вивченню проблем ефективності функціонування банківської системи, її інституційного забезпечення, присвятили свої праці такі вітчизняні учені, як О. Барановський, П. Буряк, В. Геєць, А. Даниленко, М. Долішній, Г. Карчева, В. Коваленко, В. Міщенко, К. Черкашина, Т. Смовженко та інші. Проте потребують подальшого дослідження теоретико-методологічні аспекти функціонування регіональної банківської системи, її функцій і завдань в умовах децентралізації управління і посилення місцевого самоврядування.

Метою статті є розкриття теоретичних підходів та принципів функціонування банківської системи на регіональному рівні.

Виклад основного матеріалу. Розуміючи сутність та значення банківської системи на загальнодержавному рівні, простежимо підходи вітчизняних вчених щодо вивчення регіональних банківських систем.

Окремі вчені у своїх дослідженнях наводять аргументи щодо доцільності розгляду регіональних банківських систем. Тут важливо звертати увагу на значення банківських установ для розвитку регіону, адже важливим фактором, який дозволяє реалізувати регіональну політику і посилити конкурентоспроможність регіону, є залучення потенціалу фінансово-кредитних установ для подолання негативних тенденцій і диспропорцій у рівнях соціально-економічного розвитку територій. Таким чином, розвиток регіональних банківських систем та ефективне їх функціонування сприятиме суттєвому покращенню ситуації в регіоні за практично всіма показниками.

Як вважають О. Колодізев, О. Бойко та інші автори колективної монографії, успішне функціонування банківської системи загалом залежить від фінансового стану кожного окремого банку, його здатності протидіяти негативним факторам і динамічно розвиватися [6, с. 288]. Так само ми можемо стверджувати і в мезорегіональному вимірі, що успішне функціонування банківської системи країни залежить від стану регіональних банківських систем, що її формують. Відповідно до цього твердження очевидною є більша ефективність регулювання банківської діяльності на рівні регіону з сильнішим ступенем контролю з подальшим акумулюванням потенціалу банківських установ на загальнодержавному рівні.

Необхідність розгляду банківської системи на рівні регіону доводить У. Грудзевич, зазначаючи, що проблема регіоналізації банківської системи не може стояти осторонь, оскільки вона спричинює диспропорцію у русі грошових потоків, впливає на соціально-економічний розвиток окремого регіону, а від її вирішення залежатиме комплексний і рівномірний розвиток країни в цілому [4, с. 127]. Науковий інтерес щодо визначення сутності регіональних банківських систем є порівняно обмеженим. Тут привертає увагу положення В. Стойки, яка розглядає регіональну банківську систему як складову частину банківської системи країни, що включає всі банківські установи, які функціонують на території регіону відповідно до чинного законодавства, перебувають у тісному зв'язку з його економічною системою [13, с. 63–64]. Вчена також доводить, що сучасні умови розвитку банківської діяльності в Україні не вимагають розмежування понять регіональної банківської системи і банківської системи регіону. Представники російської наукової школи визначають регіональну банківську систему як цілісну сукупність взаємопов'язаних кредитно-фінансових інститутів, які функціонують у відносно відособленому, але з гнучкими зовнішніми зв'язками, господарському комплексі певної території [3, с. 32].

М. Могильницька, В. Васюта та Я. Побурко під банківською системою регіону розуміють сукупність установ, діяльність яких організовується за участю Національного банку України (територіального відділення) для виконання функцій фінансового посередництва в русі коштів між клієнтами, суб'єктами, що володіють ними, і суб'єктами, які їх використовують у межах заданих відносин (певних норм і правил) і для досягнення конкретної мети. Банківська система регіону є, з одного боку, підсистемою банківської системи України. На неї поширюються правила і норми здійснення діяльності, що характерні для всієї банківської системи держави. З іншого боку, банківська система регіону є підсистемою соціально-економічної системи регіону, оскільки обслуговує потреби фінансового забезпечення функціонування соціально-економічних процесів. Тобто вчені також звертають увагу на дуальну інституційно-функціональну приналежність регіональних банківських систем.

О. Колодізев та Ч. Хонвенг вказують, що розвиток України в умовах здійснення реальних кроків її інтеграції в євро-

пейське співтовариство вимагає перетворення банківської системи країни в ефективну систему акумулювання заощаджень та спрямування їх у найперспективніші сектори економіки. Це потребує зміцнення як всієї банківської системи країни в цілому, так і регіональних банківських систем – її структурних складових, що формують і визначають підвищення загального рівня її ефективності, надійності й стійкості [12, с. 247–272]. Таким чином, вчені звертають увагу на виняткову роль регіональних банківських систем у пришвидшенні євроінтеграційних процесів в Україні.

У вітчизняній літературі мають місце також дослідження, що стосуються розподілу регіонів за показниками розвитку їхніх банківських систем. Так, О. Пушкар і О. Тридід здійснили поділ регіональних банківських систем на три основні групи: великі фінансові центри зі значним міжбанківським ринком та широким колом банків, які різняться за розмірами і за спектром операцій, що пропонуються клієнтам; регіони з помірною активністю банківської діяльності; регіони з низьким рівнем банківських послуг [11, с. 7–11].

За твердженням О. Шлапака, В. Пушкарєва та Г. Карчевої, регіони за рівнем концентрації банківської системи можна поділити на чотири групи: високу (столичний регіон), середню (активи банків і філій області перевищують 1,5 млрд. грн.), незначну (зазначений показник становить від 500 млн. до 1,5 млрд. грн.) і низьку (менше 500 млн. грн.) концентрації [15, с. 4].

Зрозуміло, що такі дослідження рейтингування чи кластеризації регіонів за показниками розвитку регіональних банківських систем є винятково важливими в контексті визначення особливостей та проблемних напрямів їх функціонування.

Таким чином, розуміючи сутність банківської системи на загальнодержавному рівні та підходи вчених до розгляду регіональних банківських систем, можемо сформулювати наступне наше визначення: регіональна банківська система – це організована сукупність банківських установ, що роз-

ташовані на визначеній території, постійно взаємодіють між собою та із зовнішнім середовищем, здійснюючи ресурсне підкріплення економічних, соціально-трудових, політико-правових та інших відносин, та яка є органічною складовою регіональної суспільної системи з одночасним підпорядкуванням банківській системі всієї країни.

Регіональна банківська система має чітко виражені ознаки, базовими серед яких вважаємо системність, структурність, функціональну спрямованість, динамічність, відносну закритість і контактність (перелік ознак вказано на рисунку з урахуванням напрацювань В. Коваленко, О. Коренєвої та інших авторів колективної монографії «Банківська система України» [7, с. 15–16]).

Визначаючи сутність регіональної банківської системи, дуже важливо окреслити принципи як обмежуючі фактори її функціонування. Вважаємо, що такими принципами можуть бути:

- принцип оптимальної прозорості. Тут першочергово розуміється інформаційна прозорість і на регіональному рівні виконання цієї умови значно легше здійснювати натомість централізованого контролю. Щодо даного принципу, то криза у світовій економіці змусила принципово переосмислити уявлення про необхідну прозорість банківської діяльності. Ревізія підходів і регуляторних вимог у цій сфері триває в різних країнах світу вже кілька років – із різними швидкістю та глибиною. Під сумнів ставиться навіть доцільність збереження в традиційному вигляді банківської таємниці [1]. Разом із тим очевидно, що забезпечення прозорості функціонування системи суттєво сприятиме зростанню довіри до банків. Це дуже важливо, адже саме зниження довіри до банківських установ є першим етапом розвитку фінансової нестабільності в банківському секторі економіки [5, с. 7];

- принцип транспарентності. Даний принцип окрім прозорості (оскільки цей принцип є надзвичайно важливим, ми його виділили окремо) означає відвертість, публічність та інформаційну доступність банківської системи [14, с. 4];



Основні ознаки регіональної банківської системи

– *принцип спрямованості на стабільність*. Надмірна мінливість банківської системи є дуже негативною в контексті впливу на різні сфери суспільного життя. Тому система повинна функціонувати таким чином, щоб навіть в умовах загострення кризових явищ валютно-фінансового характеру вона була спроможною забезпечити підтримку реального сектору економіки. У випадку поглиблення мінливості банківської системи формується так звана банківська криза, що являє собою неспроможність банківської системи та її інститутів виконувати свої основні функції з акумуляції та мобілізації грошових коштів, надання кредитів, проведення розрахунків та платежів в економіці країни. За такої ситуації простежується глибоке розбалансування банківської системи, що проявляється в неспроможності суб'єктів системи ефективно виконувати свої функціональні зобов'язання та має своїм наслідком вихід фінансових параметрів економічних процесів за об'єктивно зумовлені межі. Таким чином, дотримання даного принципу дозволяє уникнути такого вкрай негативно-го явища, як криза регіональної банківської системи, що, в свою чергу, дає змогу компенсувати схильність до мінливості банківської системи на загальнодержавному рівні;

– *принцип послідовного розвитку*. «Хвороби росту» переживає не лише вітчизняна банківська система, але й окремі банки. Найсерйозніша з них – нерівномірність розвитку: перш за все розвиваються ті органи, системи і напрями, які дають швидку економічну віддачу (наприклад, ризикові фінансові операції). І суттєво поступаються, а часто відсутні в роботі банків такі види діяльності, як системний аналіз, діагностика, прогнозування зовнішнього і внутрішнього середовища банку, розробка гнучких стратегій, створення адаптивних структур тощо [2, с. 59–60]. Таким чином, дотримання даного принципу орієнтуватиме функціонування регіональної банківської системи на довгострокову стабільну перспективу з поширенням і тих послуг, які не відзначаються найвищою економічною ефективністю, проте які часто справляють значний соціальний ефект;

– *принцип ефективності*. Оцінювання ефективності банківської системи регіону здійснюється за алгоритмом визначення статусу банківських установ, що належать до банківської системи регіону, розрахунків прибутковості, фінансової стабільності, фінансових результатів банківських установ та нарешті суспільної та економічної ефективності банківської системи регіону [9, с. 50];

– *принцип науковості*. Даний принцип означає, що функціонування регіональної банківської системи має забезпечуватися науково обґрунтованими управлінськими рішеннями. Інтелектуальний потенціал регіону повинен зосереджуватися на пошуку шляхів ефективізації функціонування такої системи, оцінки дотримання її принципів та інших методологічних засад, розроблених відповідними науковими школами;

– *принцип комплексності (емерджентності)*. Оскільки система передбачає складну, проте впорядковану сукупність з відповідними взаємозв'язками, то між елементами

регіональної банківської системи повинна бути налагоджена чітка координація в розрізі їх функціональної спрямованості. Потрібно розуміти, що окремі такі елементи системи неспроможні виконати поставлену перед усією системою мету і завдання, тому їх функціонування повинне бути однозначно спрямованим на виконання поставлених перед ними завдань;

– *принцип безперервності*. Функціонування регіональної банківської системи забезпечується сукупністю банківських установ та відносин між ними, що формуються не стихійно та штучно задекларовано, а внаслідок тривалого історичного процесу. Відповідно розвиток такої системи має здійснюватися органічно до викликів сучасності та впливів факторів екзогенного характеру з постійним спрямуванням на ефективізацію діяльності структурних елементів;

– *принцип централізації*. Надзвичайно важливий, один із ключових принципів функціонування регіональних банківських систем, що означає поглиблене централізоване регулювання діяльності кожного банку окремо і банківської діяльності в цілому;

– *принцип підзвітності (ієрархічності)*. Даний принцип відображає задекларований нами підхід у розумінні сутності регіональної банківської системи щодо її дуальної інституційно-функціональної приналежності. Зрозуміло, що формування банківської системи регіону проходить під контролем держави та національної банківської системи, а процес її функціонування контролюється регіональними управліннями Національного банку України [13, с. 68]. Відповідно банківські установи, що формують регіональні банківські системи, є підзвітними таким інститутам. Разом із тим вони є складовими економічної підсистеми регіону, що винятково впливають на інші сфери життєдіяльності суспільства визначеної території;

– *принцип соціальної відповідальності*. У регіональному вимірі дуже важливою є участь банківських установ у програмах корпоративної соціальної відповідальності, що сприяють формуванню стійкої довіри до установ, створенню їх позитивного іміджу, підвищенню інтересу інвесторів, поліпшенню взаємовідносин із громадськістю та місцевою владою, підвищенню мотивації та продуктивності працівників, збільшенню обсягів продажу та ринкової частки, зменшенню операційних витрат. По суті, саме в контексті розвитку регіональних банківських установ даний принцип набуває виняткової ваги, адже реалізація заходів для виконання такого принципу дуже органічно наближається до повсякденного життя регіону, його поточних проблем та дозволяє об'єднувати територіальні громади та бізнес-структури у вирішенні спільних завдань, розвиваючи таким чином громадянське суспільство та підвищуючи іміджеву складову в діяльності банківських установ.

Висновки

В умовах сьогодення вимагають подальшого дослідження питання розробки практичних рекомендацій з оцінки ефек-

тивності функціонування регіональних банківських систем під впливом макро- і мікроекономічних чинників, концептуальні засади залучення потенціалу регіональної банківської системи у розвиток території.

Список використаних джерел

1. Банківська система: на шляху до прозорості: Finance.ua. Про гроші [Електрон. ресурс] – Режим доступу: <http://news.finance.ua/ua/~2/O/all/2011/08/27/249736>
2. Буряк П.Ю. Конкурентні стратегії банків в умовах фінансової глобалізації / П.Ю. Буряк, Л.Є. Альошина // Соціально-економічні дослідження в перехідний період. – Вип. 6 (L): Мале та середнє банківництво в умовах становлення ринкової системи в Україні: Зб. наук. пр. / НАН України. Ін-т регіональних досліджень; редкол.: М.І. Долишній (відп. ред.) та ін. – Львів, 2004. – 511 с.
3. Гомбоев А.Ц. Банковские инвестиционные ресурсы региона / А.Ц. Гомбоев, С.Н. Сахаровский. – СПб.: Изд-во Инфо-да, 2001. – 127 с.
4. Грудзевич У.Я. Особливості розміщення та діяльності банків у регіонах України / У.Я. Грудзевич // Регіональна економіка. – 2003. – №3. – С. 127–133.
5. Джулай В.О. Антикризове управління в банківському секторі економіки України: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. економ. наук: спец. 08.00.08 «Гроші, фінанси і кредит» / В.О. Джулай. – Київ, 2011. – 21 с.
6. Забезпечення умов стабільного функціонування банківського сектору України / О.М. Колодізев, О.В. Бойко, І.О. Губарева, В.О. Дзеніс та ін. // Харківський нац. економ. ун-т; за заг. ред. О.М. Колодізева. – Харків: Вид-во ХНЕУ, 2010. – 312 с.

7. Коваленко В.В. Банківська система України [Текст]: монографія / О.Г. Коренева, К.Ф. Черкашина, О.В. Крухмаль. – Суми: ДВНЗ «УАБС НБУ», 2010. – 187 с.

8. Могильницька М.П. Ефективність банківської системи регіону: методологія і апробація моніторингу / М.П. Могильницька, В.О. Васюта, Я.О. Побурко // НАН України. Інститут регіональних досліджень; Наук. ред. д.е.н., проф. Я.О. Побурко. – Львів: ЛБІ НБУ, 2005. – 57 с.

9. Могильницька М.П. Моніторинг діяльності банківської системи регіону / М.П. Могильницька, В.О. Васюта, Я.О. Побурко // НАН України. Інститут регіональних досліджень; Наук. ред. д.е.н., проф. Я.О. Побурко. – Львів: ЛБІ НБУ, 2005. – 57 с.

10. Петик Л.О. Банківські кризи та методи їх подолання: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. економ. наук: спец. 08.00.08 «Гроші, фінанси і кредит» / Л.О. Петик. – Львів, 2011. – 20 с.

11. Пушкар О. Банківські структури в механізмах фінансування розвитку / О. Пушкар, О. Тридід // Банківська справа. – 2000. – №2. – С. 7–11.

12. Соціально-економічний розвиток регіонів України: проблеми науки і практики: монографія / О.М. Колодізев, Чанг Хонвенг. – Харків: ВД «ІНЖЕК», 2007. – С. 247–272.

13. Стойка В.С. Функціонування та розвиток регіональної банківської системи: дис. на здобуття наук. ступеня к.е.н.: 08.00.08 / В.С. Стойка. – Львів, 2011. – 195 с.

14. Чуб О.О. Розвиток банківської системи України в умовах глобалізації: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня д.е.н.: спец. 08.00.08 «Гроші, фінанси і кредит» / О.О. Чуб. – Київ, 2010. – 33 с.

15. Шлапак О. Основні тенденції і проблеми в діяльності банків України / О. Шлапак, В. Пушкар'юв, Г. Карчева // Вісник Національного банку України. – 2003. – №6. – С. 2–6.

УДК 332:336:331.2

К.П. ІНДУС,

викладач, Ужгородський торговельно-економічний інститут Київського національного торговельно-економічного університету

Управління регіональними фінансами домогосподарств Закарпатської області

Статтю присвячено дослідженню соціально-економічного становища домогосподарств Закарпатської області. Розраховані основні показники диференціації домогосподарств за рівнем їхнього розвитку. Досліджено основні їх проблеми в соціальній сфері. Обґрунтовано доцільність та надано пропозиції щодо комплексного підходу до розробки системи управління домогосподарств Закарпатської області.

Ключові слова: регіональні фінанси, управління, домогосподарства, доходи, витрати, заробітна плата, фінанси підприємств, якість життя.

Статья посвящена исследованию социально-экономического положения домохозяйств Закарпатской области. Рассчитаны основные показатели диффе-

ренциации домохозяйств по уровню их развития. Исследованы их основные проблемы в социальной сфере. Обоснована целесообразность и представлены предложения относительно комплексного подхода к разработке системы управления домохозяйств Закарпатской области.

Ключевые слова: региональные финансы, управление, домохозяйства, доходы, расходы, заработная плата, финансы предприятий, качество жизни.

The article studies the socio-economic situation of households of Transcarpathian region. Estimated main indicators of differentiation of households in terms of their development. The basic problems in their social sphere are researched. Grounded the expediency and submitted pro-

posals for an integrated approach to development of management system of households Transcarpathian region.

Keywords: *regional finances, management, house keepings, profits, charges, salary, finances of enterprises, quality of life.*

Постановка проблеми. Національно-господарська система України представляє собою складний соціально-економічний комплекс, регіональні складові якого суттєво впливають на розв'язання їхніх територіальних і національних проблем. Концепція сталого соціально-економічного розвитку передбачає збалансоване вирішення соціально-економічних завдань, проблем збереження сприятливого стану довкілля і природно-ресурсного потенціалу з метою задоволення життєвих потреб сучасного та майбутнього поколінь у кожному регіоні країни. Сталий соціально-економічний розвиток України визначає і відповідні принципи управління економікою та соціальною сферою в регіонах. У формуванні ринкової економіки роль регіону має бути значно вища, ніж вона є на сьогодні. Оскільки окрема територія виконує такі важливі функції, як створення матеріальних, трудових, наукових умов виробничої діяльності, забезпечення місця проживання і організації побуту, відпочинку, навчання і оздоровлення людей. Суспільний поділ праці призводить до формування регіональної структури національної економіки як системи господарських утворень на окремих територіях.

У сучасних умовах зростає значення управління регіональними фінансами в умовах стабілізації економіки. Ефективне управління ними набуває особливої актуальності в умовах обмеженості ресурсів, коли необхідність їх раціоналізації і підвищення ефективності функціонування вимагає пошуків нових рішень та засад, які б наблизили існуючу систему в Україні до світових стандартів. За основу для неї доцільно взяти парадигму економічного зростання, що базуватиметься на зростаючій продуктивності праці, а не на сприятливій кон'юктурі сировинного ринку і залежності економіки України від зовнішніх факторів; на узгоджених з нею темпах оплати праці і середньомісячної заробітної плати від яких залежить зростання ВВП, кінцеве споживання домашніх господарств.

Із прийняттям Бюджетного кодексу в Україні актуалізуються питання щодо раціонального розподілу регіональних фінансових ресурсів з урахуванням пріоритетів розвитку територій та забезпечення максимальної ефективності використання бюджетних коштів. Але при вивченні соціально-економічної спрямованості видатків місцевих бюджетів останніх років простежується зростання обсягів витратання цих коштів при одночасному зниженні рівня фінансування соціальної сфери та зниженні темпів економічного розвитку. Відтак, має місце невідповідність зростання фактичних обсягів видатків місцевих бюджетів сучасному стану соціально-економічного розвитку країни.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Вагомий внесок у дослідження природи управління регіональними

ми фінансами здійснили такі видатні вчені, як А. Сміт, Дж. Ст. Міль, Ф. Модільяні, М. Мілер, А. Краус, Дж. Скот, Р. Літценберг, І. Кім, С. Майерс, Н. Мейлаф, Г. Дональдсон, М. Гордон, С. Гроссман, О. Харт, М. Харріс, А. Равів, Р. Шульц, Г. Джаррел, Дж. Гітман, Дж. Ван Хорн, Д. Гарнер, Дж. Сіммонс, Р. Оуен та інші.

Проблема раціональності регіонального управління досліджувалася багатьма вітчизняними економістами, зокрема А. Гальчинським, Ю. Гладким, В. Геецем, М. Долішнім, Б. Заблоцьким, С. Іщук, О. Денис, А. Калитенко, А. Кінахом, О. Литовченко, А. Єпіфановим, В. Поповкіним, У. Ізард, М. Козоріз, У. Садовою, І. Яремком та багатьма іншими.

Проте результати проведених досліджень не можуть повною мірою задовольнити теорії та практики управління регіональними фінансами. Поза увагою залишається проблема стабілізації соціально-економічного розвитку як чинник раціональності управління регіональними фінансами в Україні, визначення основних чинників та критеріїв ними, що впливають на даний процес. Становлення в Україні ринкової інфраструктури суттєво змінює економічне, інформаційне і правове середовище функціонування підприємств, зміст їхньої фінансової діяльності.

Мета статті полягає у дослідженні та оцінці соціально-економічних чинників, які впливають на управління фінансами домогосподарств Закарпатської області, визначенні основних напрямів подальшого дослідження цієї проблеми, розробці пропозицій щодо оцінювання соціально-економічного становища домогосподарств за допомогою інтегрального показника.

Виклад основного матеріалу. Фінанси підприємств є підґрунтям фінансової системи країни, оскільки суттєво впливають на її фінансовий стан, що потребує поліпшення фінансової діяльності суб'єктів господарювання всіх форм власності в усіх сферах діяльності.

Довгострокова ефективна робота будь-якого підприємства, його економічний розвиток залежить від правильного вибору стратегічних орієнтирів, які дозволяють найкращим чином реалізувати потенційно технічний і людський капітал і інші ресурси підприємства. Фінансам підприємств як складовій фінансової системи належить визначальне місце у структурі фінансових відносин суспільства. Вони функціонують у сфері суспільного виробництва, де створюється валовий внутрішній продукт, матеріальні та соціальні блага. Національний дохід – основні джерела фінансових ресурсів. Саме тому від стану фінансів підприємств залежить можливість задоволення суспільних потреб, фінансова стійкість країни.

Фінансам підприємств, як і фінансам в цілому, властиві певні загальні і специфічні ознаки. Треба брати до уваги також і особливості, зумовлені функціонуванням фінансів у різних сферах економіки. Загальною ознакою фінансів підприємств є те, що вони виражають сукупність економічних (грошових) відносин, пов'язаних із розподілом вартості валового внутрішнього продукту.

РОЗВИТОК РЕГІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

Забезпечення гідної якості життя людей є найважливішою метою діяльності урядів усіх країн світу, важливим програмним завданням соціальної політики сучасної держави. В умовах сьогодишньої економічної, соціальної, демографічної кризи найдефіцитнішим ресурсом є людський ресурс. Падіння рівня життя може призвести до втрати частини цього ресурсу.

У всіх країнах із розвинутою економікою підвищення рівня та якості життя населення є одним із пріоритетних напрямів економічного розвитку. В таких країнах, як США, Японія, Швеція, Австрія, Польща, ця мета реалізується на національному рівні у межах відповідної концепції соціально орієнтованої держави, і це стає актуальним у сучасних умовах і в Україні. Адже проблема полягає в тому, що на сьогодні ані рівень життя людей, ані соціальні стандарти якості життя не орієнтовані на європейські стандарти, не кажучи вже про світові стандарти. Між тим глобалізація країни залежить насамперед від прискореного подолання розриву в рівнях та якості життя в Україні та країнах – членах ЄС, що насамперед залежить від можливості соціально-економічної політики держави вирішити ці завдання.

Якість життя людини характеризується ступенем задоволення потреб людини, що визначається відповідно до існуючих норм, звичаїв, традицій, а також відносно до рівня власних зазіхань. Якість життя вміщує оцінку рівня життя, а також якісну (не вимірювану) характеристику умов життя якісну сторону харчування: смак, відповідність індивідуальному здоров'ю та ін., помешкання: зручність його спланованості, благоустрій населених пунктів; культурного рівня населення – якість навчання, ступінь оволодіння науковими знаннями, мистецький та моральний рівень засобів культури; умови праці: відповідність їх особистісним нахилам та індивідуальним здібностям людей, творчий характер праці, моральна задоволеність, трудовий мікроклімат; умови відпочинку: самопочуття в процесі відпочинку та після нього; соціально-побутове середовище: впевненість у завтрашньому дні, комплекс прав та свобод людини.

У сферу якості життя включаються родинні, професійні, суспільно-політичні відносини, які не розглядаються під час характеристики рівня життя. Крім того, якість життя вміщує

самооцінку людьми умов їх життя, яка не завжди співпадає з вимірюваними показниками їх життя.

Доходи населення Закарпатської області у 2011 році становили 25 957 млн. грн., що становило 2,35% від доходів населення по Україні в цілому, вони розподілилися таким чином (табл. 1).

Першоосновою добробуту, одним із джерел доходів, основним для групи людей працездатного віку, є заробітна плата. Заробітна плата працівників Закарпатської області зросла впродовж 2000–2011 років з 172 грн. до 1876, тобто майже в 11 разів. За даними Головного управління економіки Закарпатської обласної державної адміністрації, для вирішення проблем малозабезпечених верств населення тривала робота з наданням адресної соціальної допомоги.

У концепції демографічного розвитку України на 2005–2015 роки визначається завдання, що «зміст реального виходу з демографічної кризи полягає... у підвищенні якості життя населення, збереженні та відтворенні його життєвого і трудового потенціалу» [1, с. 5]. Виконання зазначеного завдання можливе за умови великомасштабних змін у рівнях, структурі та диференціації доходів населення. В Закарпатській області проблемою залишається значний розрив між доходами найбагатших і найбідніших верств населення.

Найголовнішим показником розвиненості системи соціального забезпечення, який віддзеркалює рівень «соціалізації» розподільчих відносин, є соціальні витрати, тобто частка заробітної плати і ВВП.

У період 2000–2011 років в Україні частка заробітної плати у ВВП мала тенденцію до підвищення (табл. 2).

Усупереч позитивній динаміці доходів від трудової діяльності не відбувається скорочення диференціації населення за рівнем добробуту, що характеризує коефіцієнт (індекс Джині), який у 2011 році становив 0,145 проти 0,42 у 2005 році. Якщо порівняти пропорції розподілу ВВП за доходами у окремих високорозвинутих країнах і нових країнах, залучених до ЄС, зокрема Польщі, Румунії, Словаччині, Чеській Республіці показує, що їхня частка оплати праці була меншою, ніж в Україні, тобто пропорції формування ВВП за первинними доходами у цих країнах більшою мірою зорієнтовані на забезпечення їх

Таблиця 1. Основні соціально-економічні показники Закарпатської області у 2011 році

Доходи всього, млн. грн.	25957
Наявний доход населення у розрахунку на одну особу, грн.	12226,9
Витрати населення у розрахунку на одну особу, грн.	15184,2
Заробітна плата, млн. грн.	9103
Заробітна плата, у % до всього доходів	2,1
Середньомісячна номінальна заробітна плата, грн.	1846
Безробіття населення (за методологією МОП) у віці 15–70 років, тис. осіб	57,9
У відсотках до економічно активного населення віком 15–70 років	7,5
Витрати та заощадження населення, % до загального обсягу по Україні	1,9
Придбання товарів та послуг	2,1

Таблиця 2. Динаміка частки заробітної плати у ВВП України [2]

	Роки				
	2000	2003	2006	2008	2011
Частка заробітної плати у ВВП	42,3	45,7	47,0	49,4	49,8

нього розвитку, ніж це мало місце в Україні внаслідок зростання частки прибутку і змішаного доходу у ВВП.

В аналізі пропорцій між темпами продуктивності та оплати праці виходимо з припущення, що оплата праці може бути як наслідком, так і фактором ефективності. Зв'язок між ними проявляється у двох напрямках: із підвищення продуктивності оплата праці повинна підвищуватися; темпи зростання продуктивності праці повинні перевищувати темпи оплати праці (і заробітної плати), за умови ефективного функціонування економіки бути джерелом її підвищення.

Незважаючи на певні позитивні зрушення щодо споживчих можливостей населення, у 2011 році залишається актуальною проблема недоступності для суттєвої частини домогосподарств послуг охорони здоров'я та придбання лікарських препаратів. За результатами опитування домогосподарств Закарпатської області повідомили про випадки неможливості задовольнити потреби в отриманні медичної допомоги, в основному, через високу вартість ліків, медичних товарів та послуг охорони здоров'я.

У процесі трансформації економіки України суттєво знизилися купівельна спроможність середньомісячної заробітної плати. Розрив між нею та вартістю робочої сили залишився тривалий час досить значним, що є негативним явищем, бо однією з вимог ринкових відносин є те, що ціна робочої сили повинна реалізуватися в заробітній платі, стимулювати попит. Якщо заробітна плата залишається нижчою за вартість робочої сили, то співвідношення між ними провокуватиме надлишок товарів на споживчому ринку. Якщо темпи оплати праці перевищуватимуть темпи продуктивності праці, то розбалансованість між ними супроводжуватиметься дефіцитом товарів та інфляцією при відсутності на споживчому ринку імпортованих товарів. В обох випадках економічне зростання буде стримуватися.

Висновки

Підсумовуючи результати проведеного дослідження, можна зробити висновок, що зростання доходів та витрат

стримує низка негативних явищ, тому державне регулювання як передумова зростання суспільного добробуту полягає в гарантованому високому мінімумі заробітної плати, дотримання норм диференціації в оплаті праці, трансферів, яка б забезпечила реалізацію політики добробуту. Держава повинна сформувати нову модель соціального розвитку, що характеризується високими стандартами добробуту, якісними і комфортними умовами життя для переважної більшості населення і забезпечити на цій основі стабільність, справедливі соціально-економічні відносини. Таким чином модернізацію економіки України необхідно розглядати не тільки як мету розвитку, а як засіб для підвищення конкурентоспроможності, створення умов для забезпечення високого рівня продуктивності праці і гідного рівня матеріального добробуту всім соціальним прошаркам суспільства.

Основу моделі соціального розвитку повинні становити раціональні співвідношення між темпами кінцевих споживчих витрат домашніх господарств, оплати праці і наявного доходу населення. По-перше, темпи кінцевих споживчих витрат мають відповідати темпам оплати праці з певним лагом, бути узгодженими з темпами ВВП у поточному році, щоб забезпечити домашнім господарствам можливість заощаджувати. По-друге, різниця між середньорічними і кумулятивними темпами продуктивності та оплати праці за тривалий період не повинна бути від'ємною.

Список використаних джерел

1. Концепція демографічного розвитку України на 2005–2015 роки // Демографія та соціальна економіка. – 2005. – №1. – С. 5–6.
2. Офіційний сайт державного комітету статистики [Електрон. варіант]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>
3. Таблиці зі статистичною інформацією [Електрон. варіант]. – Режим доступу: <http://www.ilo.org>
4. Гаврилов А.И. Региональная экономика и управление: учеб. пособие / А.И. Гаврилов. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2002. – 239 с.

СОЦІАЛЬНО-ТРУДОВІ ПРОБЛЕМИ

УДК 711.4 + 364.122.5

М.М. ГАБРЕЛЬ,
д.т.н., професор, Навчально-науковий інститут підприємництва
та перспективних технологій Національного університету «Львівська політехніка»,
Й.Я. ХРОМ'ЯК,
к.т.н., Навчально-науковий інститут підприємництва та перспективних технологій
Національного університету «Львівська політехніка»,
Н.М. ЛИСЯК,
к.е.н., Навчально-науковий інститут підприємництва та перспективних технологій
Національного університету «Львівська політехніка»

Соціальна складова в оцінці ефективності проектних рішень та проведення Євро-2012 у Львові

Авторами переосмислено проблематику соціальної складової в оцінці ефективності проектних рішень, виокремлено критерії оцінки соціальної ефективності проектних рішень для міста, здійснено оцінку соціальної ефективності проектних пропозицій та реалізації програми проведення чемпіонату з футболу Євро-2012 у Львові.

Ключові слова: соціальна ефективність, соціальний пріоритет, інвестиційний проект, містобудівне рішення.

Авторами переосмыслена проблематика социальной составляющей в оценке эффективности проектных решений, выделены критерии оценки социальной эффективности проектных решений для города, осуществлена оценка социальной эффективности проектных предложений и реализации программы проведения чемпионата по футболу Евро-2012 во Львове.

Ключевые слова: социальная эффективность, социальный приоритет, инвестиционный проект, градостроительное решение.

The authors reinterpret issues social component in assessing the effectiveness of design solutions, determined

evaluation criteria of social efficiency design decisions for the city, the estimation of social efficiency project proposals and implementation of the football championship Euro-2012.

Keywords: social performance, social priority investment project, urban solutions.

Постановка проблеми. Ефективність рішень головним чином пов'язується з використанням матеріальних, фінансових, трудових тощо ресурсів. Для містобудівної та проектної діяльності розгляд явищ урбанізації, проблем просторової організації й розвитку містобудівних систем стосовно суспільного ефекту інвестицій надзвичайно актуальний, він допоможе не тільки зрозуміти нові механізми розвитку міст, а й розкриє шляхи і потенціал покращення міського середовища і якості життя мешканців. У період кризи та недосконалості ринкових механізмів питання заслуговує особливої уваги, зокрема для великих міст, де суспільно-економічна ситуація вкрай незадовільна, тож залучення інвестицій є визначальною умовою її покращення.

Міста виступають самоврядними одиницями, вони здійснюють визначені функції й володіють певним рівнем авто-

номності в прийнятті рішень. Поєднання економічного та соціального аспектів в економіці міста потребує теоретичного переосмислення з урахуванням нових умов у державі, інтеграції підходів і методів економіки, соціології, регіоналістики, містобудування, планування та проектування, інших наук. Отож наявна потреба розробити методiku оцінки та якнайповнішого врахування соціальної складової в ефективності інвестиційних проектів для міст.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Питання інвестиційної діяльності та управління інвестиційними проектами як конкретної форми реалізації інвестицій щодо найефективнішого вкладення коштів доволі широко розглядаються в науковій літературі [1–3, 5–6], проте наявні напрацювання стосуються, як правило, інвестора, а ефект від реалізації проекту – це передусім отримання прибутку (економічна ефективність), залишається поза увагою. Поняття ефективності застосовується до конкретних підприємств, корпорацій, організацій, програм або економіки в цілому, а окремі оцінки ефективності містобудівних проектів і рішень, зокрема соціальної складової, практично відсутні.

Теоретико-методологічною базою дослідження соціальної складової в оцінці ефективності проектних рішень стали напрацювання М. Дьоміна, Г. Фільварова, В. Нудельмана, Є. Ключниченка, А. Осітнянка, де розглядається питання нової парадигми організації містобудівних систем. Окремі аспекти цієї проблеми є предметом вивчення урбаністів-економістів та економ-географів Л. Гринів, В. Кравціва, М. Лисечко, В. Пили, Л. Шевчук.

Складність при вивченні ролі соціальної складової полягає й у відсутності належного теоретичного обґрунтування й методологічного його забезпечення та оцінки ефективності містобудівних рішень. Вагомість проблеми обумовлена, окрім іншого, й тим, що це один із найважливіших напрямів міського самоврядування.

Мета статті – обґрунтувати теоретико-методологічні підходи до оцінки соціальної складової ефективності інвестиційних проектів та містобудівних рішень. Дослідження здійснено на прикладі проектних пропозицій та реалізації програми проведення Євро-2012 у Львові. Відповідно до мети сформульовано завдання:

- обґрунтувати теоретичні основи оцінки соціальної складової в ефективності проектних рішень;
- розробити методiku оцінки соціальної складової ефективності проектних рішень;
- виконати оцінку соціальної ефективності чемпіонату Євро-2012 у м. Львові.

Виклад основного матеріалу. Ефективність – категорія, що відображає результативність прийнятих рішень і визначається як відношення результату до затрат, які зумовили його одержання. Оцінка економічної ефективності виражається відношенням економічного ефекту ($K - Z$) до затрат (Z). Для авторів важливим є теоретичне осмислення категорій «соціальний» і «соціальна ефективність» та їх роль у прийнятті рішень.

Соціальний (у перекл. з лат. товариський, громадський) різними сферами науки можна трактувати як відображення організації і життєдіяльності суспільства через суб'єкт історичного процесу. Відповідно соціальне середовище – суспільні матеріальні й духовні умови життєдіяльності людини. Отже, категорія пов'язана з людиною, її потребами, позначає всю систему суспільних відносин [1].

У межах територій (міст) суспільні групи можливо структурувати за віком, статтю, кваліфікацією, рівнем доходів тощо. Соціальні процеси, що тривають як зміни в суспільстві, включають зміни демографічні, міграційні, у сфері зайнятості, майнового розшарування населення і т.д. Виділимо й групи суспільних потреб: фізіологічні, безпеки, соціально-побутові, потреби, пов'язані з самовираженням і самореалізацією особистості, екологічні [5]. Таким чином, до оцінки соціальної складової в ефективності рішень, пред'являються конкретні вимоги.

Згідно з визначенням [3] місто відповідає вимогам структури господарського, соціально-культурного комплексу, його благоустрою, кількості населення тощо, тобто це матеріально-просторова форма й середовище організації життєдіяльності населення; функціональні системи, які виконують зовнішні – скеровані на потреби держави й суспільства, та внутрішні – потреби мешканців міста, функції. До сукупності благ, спрямованих на задоволення соціальних потреб населення, які акумулюють міста, відносять:

- житло;
- транспорт, зокрема громадський, вуличну мережу;
- установи обслуговування населення (освіта, охорона здоров'я, заклади культури і мистецтва, фізичної культури і спорту, побутового обслуговування);
- технічну інфраструктуру – системи водопостачання, каналізації, тепло-, газо-, електропостачання, санітарного очищення та утилізації відходів;
- комунальне господарство – підприємства з експлуатації об'єктів міста;
- навколишнє середовище;
- безпеку – підприємства з захисту при надзвичайних ситуаціях та формування соціальної безпеки.

В економічній науковій літературі оперують поняттям «суспільне благо», яке в контексті економіки міст розглядається як товари і послуги, доступні всім членам суспільства однаковою мірою, що виробляються на суспільні кошти державою чи благодійними організаціями. Виділяють основні типи міського суспільного блага: освіта, безпечність середовища, комунальне господарство, соціальне забезпечення, а відповідно, чотири головних цілі економічної політики в місті: забезпечення високого рівня зайнятості мешканців міста; досягнення високого рівня доходу; надання широкого спектра соціальних послуг; створення умов стійкості економіки міста. Сказане підтверджує, що ефективність соціальної складової у місті безпосередньо залежить від ефективності проектних рішень.

Проектні рішення – комплекс заходів, направлених на зміну системи з установленими вимогами термінів виконання,

СОЦІАЛЬНО-ТРУДОВІ ПРОБЛЕМИ

якості результатів витрат ресурсів. Соціальна складова в оцінці ефективності проектних рішень має враховувати наслідки їх реалізації для громади міста і для міста в цілому – як безпосередні результати і витрати проекту, так і опосередковані: витрати і результати суміжних секторів економіки, екологічні, соціальні та інші зовнішньоекономічні ефекти (розвиток ринку праці, матеріальний добробут – рівень реальної заробітної плати, доходи і витрати населення; умови проживання – забезпеченість житлом, зв'язком, благоустрій середовища), стан та охорону здоров'я, екологічну ситуацію, соціальне середовище, естетичні характеристики міста. Соціальні процеси є складними, тож соціальний пріоритет, зокрема у програмах розвитку міст, у тому числі й інвестиційних проектів, необхідно трактувати широко і не зводити до потреб створення нових місць праці та розвитку сфери культурно-побутового обслуговування. Охоплюючи широку палітру факторів, у тому числі й ірраціонального змісту, соціальний пріоритет вимагає врахування пріоритетів людини в місті, розкриття її здібностей, задоволення матеріальних і духовних потреб.

Оцінка соціальної ефективності проектів та рішень пов'язана нині з істотними труднощами через відсутність науково обґрунтованої та загально визнаної методики визначення її рівня. Важливим є впорядкування визначення критеріїв і системи показників в ефективності проектних рішень. Соціальні показники окреслюють основні потреби людини та міру їх задоволення, їх назва – «соціальні», позаяк

більшість потреб конкретної людини можуть задовольнятися лише шляхом взаємодії з іншими людьми.

Б. Гаврилишин вводить поняття «ефективність суспільств», характеризуючи його соціальними, політичними і економічними детермінантами й виділяючи такі основні соціальні показники в ефективності суспільних систем: здоров'я, харчування, житло, освіта, шанс одержати роботу, повноцінний відпочинок і відновлення сил, соціальне забезпечення [2]. Показники, що характеризують рівень забезпечення мешканців суспільними благами, є кількісні – обсяги перевезень, кількість, протяжність, споживання, рівень доходів, обсяги викидів; та якісні – затрати часу на поїздки, доступність спектру благ тощо (рис. 1).

Багатокомпонентність і неоднорідність складу показників для оцінки соціальної складової обґрунтовує потребу пошуку єдиного узагальнювального за формою показника, значенням якого можна кількісно охарактеризувати всі елементи соціальної складової.

Пошук його і кількісне вираження – складне в теоретичному, але гостро необхідне в практичному плані завдання, оскільки це потрібно для розробки заходів, направлених на досягнення збалансованого розвитку територій, для організації містобудівної політики в межах регіону.

Виокремимо головні критерії корисності проекту для міста: – узгодженість проектних рішень із просторовими характеристиками міста (покращення якості міського простору);

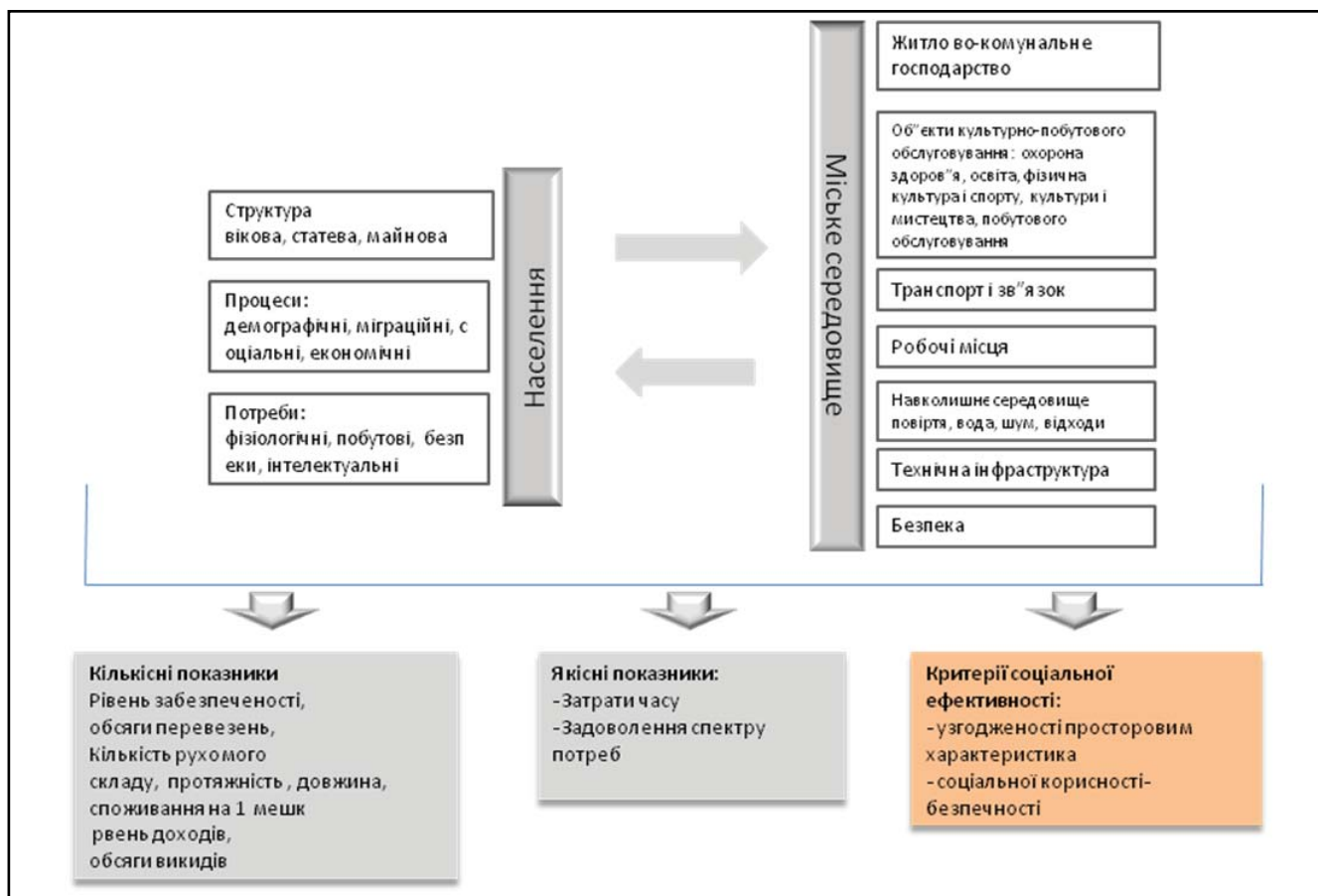


Рисунок 1. Модель оцінки соціальної складової в проектних рішеннях

– соціальна корисність (підвищення комфортності умов проживання);

– безпечність для природного довкілля (покращення екологічної ситуації);

Ефективність містобудівних рішень слід оцінювати з урахуванням просторових характеристик міста (узгодженості рішень з просторовими ознаками). Характеристики простору можна згрупувати відносно людського, функціонального та геометричного вимірів, а також виміру наявних умов, історичних ознак міста [1].

Характеристиками людського виміру простору Львова виступають: старіння населення, зниження зайнятості, висока міграція, що породжує проблему структури функцій. Функціональний вимір характеризується масштабом, структурою та технологічним рівнями. Для Львова притаманна неструктуризація функціональних зон: центральна покривається з історичною частиною; середина – зона вирішення різноманітних форм забудови в період динамічного розвитку міста; зовнішня – на стику міста з приміськими формами, та зона субурбанізації, що розташована поза містом й інтенсивно урбанізовується. Функціональна структура території склалася історично й характеризується неупорядкованістю та переплетінням зон різного функціонального змісту – житлової, промислової, рекреаційної, зовнішнього транспорту, комунальної.

Характеристиками геометричного виміру міста є його територія, відстані та розміщення основних елементів у просторі. Відстані відображають розвинутість вулично-дорожньої мережі та інженерної інфраструктури, а розміщення – характер розташування окремих зон та положення міста в системі розселення. Львів виступає прикладом сформованої радіально-кільцевої мережі при слабкому розвитку кільцевих зв'язків; домінує доцентричний зв'язок з десяти напрямків та нерозподіл транспорту вузькими вулицями центру.

Виокремимо характеристики простору Львова, які вплинули на відповідні проектні рішення в період підготовки міста до Євро-2012:

– неупорядкованість громадських просторів, які не творять системної цілісності, та посилення антропогенного тиску на біологічно активні території;

– атракційність історичного центру міста й загострення тут конфліктів через транспортну перенасиченість, вуличний шум, незбіжність потреб тих, хто доїжджає до праці, туризму та проживаючих, заміна забудови і знищення культурних цінностей, пріоритет ринкових інтересів над історичними цінностями;

– специфічність природно-ландшафтних умов розташування Львова – історична частина розташована в улоговині, перетинається р. Полтвою, яка у вузькому перешийку між Високим Замком і Кортумовою горою витікає в північному напрямку.

Просторові ресурси (потенціал) міста обмежені, процеси, що відбуваються, неоднозначні, малодинамічні, а структура простору слабкоупорядкована і не вдосконалюється. Слід підкреслити, що зміни просторової структури міста в остан-

ні десятиліття обумовлені соціально-економічними перетвореннями глобального масштабу (урбанізація, реформа форм власності й господарювання, системи землекористування), автомобілізацією, формуванням нових культурних цінностей та їх конфлікту зі старими явищами. Окрім того, необхідно враховувати специфіку і вимоги до простору окремих об'єктів – систем, наприклад, стадіон – імпульсивний об'єкт, який періодично концентрує великі потоки людей.

Загальна характеристика програми проведення Євро-2012 у м. Львові. У 2012 році Львів як одне з чотирьох міст України приймало фінальну частину чемпіонату Європи 2012 року з футболу. Це стало великим інвестиційним проектом, мета якого: забезпечення об'єктами, що використовуються для проведення чемпіонату, відповідно до вимог УЄФА; необхідна кількість фахівців з питань організації та проведення чемпіонату; безпека й громадський порядок у місті; комфорт відвідувачів, пов'язаний із проживанням, транспортом, спілкуванням та задоволення основних потреб (рис. 2).

Унаслідок реалізації проекту в економіку міста надійшло два види інвестицій: 1) в інфраструктуру – кошти державного і місцевого бюджетів, кошти інвесторів; 2) надходження від туризму – кошти, витрачені безпосередньо відвідувачами і гостями чемпіонату під час Євро-2012.

1. Інвестиції в розбудову інфраструктури міста. Підготовка Львова і області здійснювалася відповідно до Державної цільової програми підготовки до чемпіонату Європи 2012 з футболу [7–8]. Програмою було передбачено ряд соціально-економічних заходів і завдань з розбудови транспортної інфраструктури, модернізації медичної сфери, спортивних об'єктів тощо та фінансування на суму майже 12,4 млрд. грн. Фактично профінансовано 10,5 млн., з яких: 77% (8,1 млрд. грн.) – державні кошти, 2,0% (0,28 млрд. грн.) – місцеві бюджети, 21% (2,2 млрд. грн.) – кошти інвесторів.

Кошти державного бюджету спрямовані на об'єкти:

– міжнародний аеропорт «Львів» ім. Данила Галицького – 4,6 млрд. грн.;

– стадіони «Арена-Львів» – 2,94 млрд. грн; Львівського державного університету фізичної культури – 78,5 млн. грн; у смт Славському Сколівського району (профінансовано 22,0 млн. грн.);

– будівництво та реконструкцію доріг загального користування (Львів – Краківець, Львів–Рава–Руська, Львів – Шегині, західний обхід м. Львова, пониження частини дороги Львів – Пустомити та під'їзд до Трускавця) – 647,09 млн. грн.); будівництво, реконструкцію та ремонт комунальних доріг м. Львова – 256,17 млн. грн.

Кошти міського бюджету Львова скеровані на: будівництво, реконструкцію та ремонт комунальних доріг м. Львова – 55,0 млн. грн.; реконструкцію й ремонт закладів охорони здоров'я у м. Львові – 28,98 млн. Кошти приватних інвесторів – на будівництво, реконструкцію та ремонт готелів – 2,1 млрд. грн.; спорудження ліній електропередач (власні кошти ПАТ «Львівобленерго») – 131,28 млн.

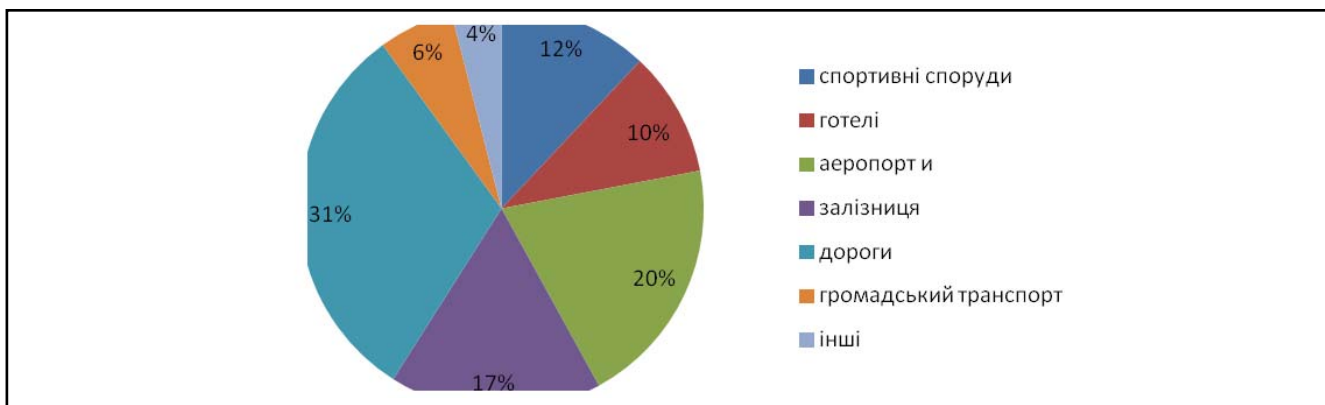


Рисунок 2. Розподіл витрат на підготовку України до Євро-2012

Таким чином, 60% усіх інвестицій спрямовано в інфраструктуру міста: повністю реконструйовано аеропорт, проведено реконструкцію і ремонт комунальних доріг та доріг загального користування, частково оновлено рухомий склад громадського транспорту. На будівництво спортивних арен спрямовано 28% усіх інвестицій.

2. Надходження від туризму в економіку м. Львова, за даними дослідження, становили близько 320 млн. грн. Місто прийняло понад 150 тис. туристів, серед яких на матчах чемпіонату було близько 70 тис. іноземних уболівальників з понад 90 країн (українці – 29%, німці – 24%, решта відвідувачів – з Польщі, Португалії, Швейцарії, Данії тощо). Щодо структури витрат встановлено, що 48% усіх витрат туристів надійшло в транспортну сферу міста, 29% – купівля квитків на стадіон, 16% – витрати на проживання, 4% – харчування. Доходи з продажу продуктів харчування в офіційній фан-зоні в період чемпіонату становили 3 млн. грн. [4].

Оцінка соціальної ефективності Євро-2012. Принципи та вимоги орієнтованого підходу до Євро-2012, закладені в містобудівній концепції (концептуальні положення містобудівної підготовки до чемпіонату Євро-2012, у Генплані Львова та в окремому розділі Схеми планування території Львівської області), базуються головним чином на геополітичних амбіціях і економічних інтересах, практично ігнорується соціальна складова як інтерес мешканців. Соціальна орієнтованість передбачає зосередженість на наявних містобудівних проблемах міста і виборі підходу до максимального розблокування, враховуючи унікальний шанс підготовки міста до Євро-2012, не ігноруючи інших складових соціально-еколого-економічної ефективності проекту. Соціально орієнтований підхід передбачає:

1) вирівнювання привабливості всієї території міста. Наприклад, велика частина міста на північ від залізничної колії (район Підзамче) деградована й вимирає, район схожий на місто періоду післявоєнних часів: недоглянуте, зруйноване, похмуре. Нераціональне використання площі одно-, дво-, верхових споруд рядової забудови; чимало зруйнованих промоб'єктів. Організація до Євро мала торкнутися цілого міста, всіх його частин, у тому числі району Підзамче;

2) використання шансу на користь мешканцям – пріоритет соціальних, а не економічних інтересів окремих структур.

Функції необхідно ретельно добирати так, щоб утворити нові робочі місця, зацікавити інвесторів та задовольнити потреби населення – парки, сквери, мистецькі галереї, виставкові зали, кінотеатри, розважальних центри та рекреаційні об'єкти, які й після завершення Євро служитимуть територіальній громаді;

3) забезпечення високої мобільності та поліфункціональності об'єктів. Скажімо, готелі могли б потім стати гуртожитками чи житлом, а на стадіонах чи у спортивних спорудах стало б можливим проводити концерти чи виставки. Функція таких споруд повинна змінюватися залежно від часу й потреб суспільства, можливості повернути їх первинну функцію при проведенні наступних масових заходів повинні залишатися;

4) системність реалізації та експлуатації не допускає суперечливості окремих підходів – йдеться про розвантаження історичного центру міста за рахунок розвитку південно-західної частини Львова і водночас додаткове розміщення великої кількості нових готелів, збільшення торгових площ у центрі міста, ефективність використання яких після чемпіонату є сумнівною;

5) розширення й впорядкування публічних просторів у місті включно з утриманням цілісності та зміцненням біологічної ефективності середовища, підвищенням атракційності, збереженням історичної спадщини, покращенням просторової доступності, ефективності використання та посилення просторового ладу. Рішення до Євро-2012 стосуються передусім розвитку громадського простору міста;

6) реформування та розвиток транспортної мережі мають включати: розширення пішохідних просторів і ліній екологічного руху; середмістя має бути доступним для різних цілей; застосування конкурентних засобів комунікацій; найменш ефективним та найдорожчим є доїзд до середмістя індивідуальним транспортом; утруднення й обмеження руху та винесення з центру транспортно-містських функцій. Для цього актуалізується система зовнішніх обвідних комунікацій (не обов'язково кільце) зі стратегічними паркінгами; виділення для громадського транспорту спеціальних трас; розширення вулиць і пасажів пішохідного руху та концентрація при них послуг; вилучення руху індивідуальних автомобілів у центрі та їх паркування;

7) проектування вузлових пунктів вимагає визначення рангу вузлових елементів у просторі міста; не зроблено ана-

лізу вузлових елементів. Міста творять дезінтегровану систему, в якій має бути розбудована продумано вулично-дорожня мережа.

Стосовно містобудівних пропозицій до Євро-2012 у Львові слід відзначити неузгодженість рішень основним принципом і вимогам, зокрема з локалізації нових об'єктів основним характеристикам простору міста, насамперед з територіальними характеристиками та геометричним виміром. Львів є надкомпактним містом, майже круглим у площі. Розширення аеропорту блокує його розвиток у південно-західному напрямку, вилучає з можливого ефективного використання значні території. Існує історично складена невпорядкованість функціональної структури, тож рішення мали б сприяти просторовому впорядкуванню міста, а реалізація визначеного підходу посилила просторовий хаос у ньому.

Посилюється антропогенний тиск на природні комплекси північної частини (Брюховецький лісовий масив) як з боку міста, так і з боку проєктованого сполучення кільцевої дороги. На жаль, не дотримано спадковості у підходах до вирішення проблем і розвитку міста. Проєкти розробляються уже розроблені, проте влада, не знаючи про них, все починає з нуля. Зокрема, організовувався конкурс на реконструкцію території за оперним театром (схвалено результати міськвиконкомом); інший приклад – міжнародний конкурс на центр житлового району Сихів. Проєкт підготовки Львова до чемпіонату не врахував уже апробованих цікавих і корисних для міста рішень. Вибрано підхід на автономне розташування основного комплексу практично поза межами міста, що вигідно інвестору, але не зорієнтовано на внутрішні проблеми Львова.

Прикладом соціальної ефективності підготовки країни до Євро-2012 може слугувати Польща, де програма уряду й органів самоврядування мала на меті збудувати в кожній територіальній громаді спортивні майданчики (футбольний, баскетбольний) та невеликі тренувальні приміщення. В кожному воєводстві передбачалося створення близько 20 таких об'єктів щорічно, що становило 320 об'єктів у державі. Програма передбачає забезпечення потреб польського суспільства в доступі до спортивних об'єктів відповідного технічного рівня. Вона не обмежується періодом підготовки до Євро, намічені тенденції зберігаються. Отже, паралельно зі спорудженням нових і реконструкції існуючих стадіонів до матчів чемпіонату втілювався соціальний проєкт. Соціальна ефективність новозбудованих чи реконструйованих великих стадіонів низька, їх опосередкований вплив на міста локалізації незначний.

Оцінка окремих рішень. Очікування львів'ян від Євро-2012 не виправдалися. Підготовка нагадувала несплановані дії місцевої та центральної влад, а наприкінці – рятувальну операцію. Не було знайдено ефективних інвесторів на будівництво об'єктів, підготовку фінансувала головна держава та регіон. Невирішеними для області й міста залишилися проєкти, що містили соціальну скерованість:

- будівництво 29 км дороги від м. Стрий до Трускавця з переходами та трасою швидкісного руху – це вирішило б

проблему готелів (радіус 100 км), відтягуючи з міста антропогенний тиск, а також сприяло б покращенню зв'язності Львова і Дрогобицько-Трускавецької агломерації;

- зв'язок трамваем із залізничного вокзалу до стадіону з можливістю продовження до Сихова та закінчення з центром міста – вдале проєктне рішення, оскільки скероване на соціальні задачі міста та покращення ситуації з громадським транспортом. Території, які потрапляють у зону впливу трамваю, отримають розвиток, існує можливість продовжувати проєкт, чим вдасться суттєво реформувати та розвинути систему громадського транспорту в місті. Проєкт не реалізовано;

- спорудження транспортної розв'язки на Стрийській – не реалізовано.

Проведення фінальної частини чемпіонату Європи-2012 року можна розглядати як проєкт, з самого початку запрограмований із системними небезпеками, що зумовлено: недосконалими розрахунками стосовно очікуваних «доходів – витрат»; браку часу; відсутністю досвіду реалізації масштабних проєктів відповідного рівня. Вигоди окремих структур перемогли в пошуках соціально орієнтованих архітектурно-містобудівних рішень. Думки, концепції і проєкти виявилися розрізненими, без творення цілісності. Тенденційно переможцями тендерів ставали люди, вигідні владі. У Львів вливаються фірми та бізнесмени, які поєднують інтерес влади та інвестора (з державного бюджету фінансуються свої будівельні фірми). Реалізація проєктів нагадує ремісничі підходи, відсутня системність робіт, не реалізовано жодного соціально важливого для міста проєкту.

1. Слабо проявляються зв'язки міста з новоствореним фрагмент-кільцем у північній частині Львова; слід активніше включати в роботу кільцеву магістраль, щоб вилучити транзит через місто й уникнути антропогенного тиску на пригородні комплекси цієї зони. Магістраль загалом повинна мати позитивний вплив на транспортну мережу міста.

2. Розбудова аеропорту та продовження злітної смуги – ідея помилкова. Усі чотири попередні з післявоєнного періоду генплани передбачали винесення аеропорту. Нинішнє рішення є порушенням усіх напрацювань, на угоду міської влади (задумати комунальний об'єкт), обмежує розвиток Львова у південно-західному напрямку.

3. Недооцінення існуючих спорткомплексів СКА та «Україна». Підвищення статусу стадіону «Україна» разом із розбудовою дозволило б рівномірніше розподілити навантаження та розподілити уболівальників, адже комплекс знаходиться в межах пішохідної доступності до центру міста. Проєкт став би значно дешевшим і реалізовувався б за кошти інвесторів, що дало б можливість зосередити основні державні кошти на суттєву розбудову та реформування інфраструктури міста, зокрема інженерної (розбудова загальноміської каналізаційної мережі, перенесення та створення сучасної системи очистки стоків та сміттєпереробного підприємства).

4. Не вирішеною залишилася проблема площі при головному залізничному вокзалі, яка є тупиковою, що ускладнює

транспортну ситуацію в цьому вузлі. Проблема привокзальної площі розглядається десятиліття – ще 1996 року управління залізниці виносило пропозиції щодо цієї території з урахуванням напрацювань інших інститутів. Була можливість, використовуючи вантажні платформи 25 і 26, розвинути в їх напрямку вокзальний комплекс і новий вокзал (аналог Києва). Простір існуючої привокзальної площі, яка перестане бути тупиковою, вирішуватиметься по-іншому.

5. Відсутність активних пішохідних зв'язків у Львові є фактом, який знижує атрактивність міста. Розширення пішохідного простору в місті не розглянуто й не реалізовано шансу на їх створення.

6. Відмова від добудови 5-зіркового готелю «Золотий Лев» є великою помилкою. Виконана значна попередня робота (відселено мешканців, знесено будинки, проведено археологічні роботи та значний обсяг робіт нульового циклу), що не використовується. Ринок «Добробут» на сьогодні виступає зразком малоефективного використання території центру Львова, практично занедбаного та поступово деградованого простору. Взято курс на будівництво дрібних готелів у центральній частині, що має кон'юнктурні вигоди для влади (за кожним малим об'єктом інвестор з певними інтересами. Такий підхід призводить до погіршення транспортної ситуації в центральній частині (якщо мешканці до центру можуть добиратися громадським транспортом, то туристи до готелів – майже виключно на таксі).

Помилками слід вважати також пропозиції, що сформува-лися при підготовці міста до Євро-2012:

- розміщення паркінгів у центрі міста та в межах його безпосереднього сполучення збільшує навантаження на вуличну мережу центру й підвищує загазованість. Необхідно було орієнтувати центральну частину міста на повне вилучення приватного транспорту (розвиток тут систем громадського транспорту – трамваю, та пішохідних просторів);

- активізовано забудову долини р. Полтва і відбувається трактування цієї території як резервної для розміщення об'єктів торгово-комерційного призначення. Не варто забувати, що долининний простір Полтви – єдиний «канал» про-вітрювання центральної частини міста;

- незрозумілою залишається ситуація з центром у районі нового стадіону. Безперечно, Львову потрібен новий діловий центр, якщо місто претендує на науково-діловий та культурний центр західного регіону України. Проте такі функції вимагають близькості до загальноміського центру, на відміну від функцій торгівлі чи спорту. Новий діловий центр Львова варто було розвивати як продовження загальноміського центру в північному напрямку в районі Підзамче, де існують великі територіальні резерви, близькість і можливість доброго зв'язку з історичним центром, відсутність історичних обмежень на нове будівництво.

7. Зниження ефективності, в тому числі соціальної складової, спричинила несистемність проектних та робіт з реалізації.

Наприклад, щодо стадіону не було у відведені терміни затверджено проекту. Неузгодженість призводила до перевитрат коштів на проектні роботи, а відсутність затвердженого проекту не дала можливості об'єктивно визначити кошторис робіт.

Висновки

1. Соціальна складова інвестицій та містобудівних проектних рішень для міст (урбосистем) є надзвичайно важливою, оскільки міста проектується і розвиваються для людей. Майбутнє міста, програми його розвитку, як і інвестиційного проекту, вирішальною мірою залежатиме від повного врахування людського фактора, який включає урахування ідей, устремлінь мешканців, комфорт середовища тощо. Має значення вплив соціальної складової на вирішення завдань перспективного розвитку міста.

2. Неврахування соціальної складової обумовлює низьку ефективність інвестицій загалом, прикладом чого служать програми і проекти підготовки й проведення Євро-2012 в Україні, і у м. Львові зокрема.

3. Оцінка інвестиційних проектів повинна охоплювати оцінювання соціальної ефективності, а за її відсутності проект не повинен рекомендуватися для міста.

Список використаних джерел

1. Габрель М.М. Просторова організація містобудівних систем: моногр. / М.М. Габрель ; [Інститут регіональних досліджень НАН України]. – К.: Видавничий дім А.С.С., 2004. – 400 с.

2. Гаврилишин Б. Дороговкази в майбутнє: До ефективніших суспільств: доповідь Римському клубу / Б.Д. Гаврилишин. – К.: Наукова думка, 1990. – 208 с.

3. Демин Н.М. Управление развитием градостроительных систем / Н.М. Демин. – К.: Будівельник, 1991. – 184 с.

4. Завдання і заходи з підготовки та проведення в Україні фінальної частини чемпіонату Європи 2012 року з футболу [Електрон. ресурс]: додаток до постанови КМУ від 14.04.2010 №357. – Режим доступу: search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/KPO8O1O7.html

5. Ключниченко Є.Є. Соціально-економічні основи планування та забудови міст / Є.Є. Ключниченко. – К.: Укр. акад. архітектури, НДПІ містобудування, 1999. – 348 с.

6. Осітнянко А.П. Планування розвитку міста: моногр. / А.П. Осітнянко. – К.: КНУБА, 2001. – 460 с.

7. Про організацію та проведення в Україні фінальної частини чемпіонату Європи 2012 року з футболу в Україні [Електрон. ресурс]: Закон України від 25.12.2008 // Відомості Верховної Ради України. – 2009. – Режим доступу: zakon.nau.ua/doc/?code=962-16

8. Про затвердження Державної цільової програми підготовки та проведення в Україні фінальної частини чемпіонату Європи 2012 року з футболу [Електрон. ресурс]: Постанова Кабінету Міністрів України від 14.04.2010 №357. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/97-2011-p>

Роль профспілкових організацій у формуванні персоналу підприємства

У статті визначені особливості формування персоналу підприємства в умовах трансформаційної економіки. Розкрито сутність профспілкових організацій як неурядових організацій – елемента громадянського суспільства. Визначена роль і можливості впливу профспілкових організацій на механізм формування персоналу підприємства.

Ключові слова: робоча сила, персонал підприємства, роботодавець, профспілкова організація.

В статье определены особенности формирования персонала предприятия в условиях трансформационной экономики. Раскрыта суть профсоюзных организаций как неправительственных организаций – элемента гражданского общества. Определена роль и возможность влияния профсоюзных организаций на механизм формирования персонала предприятия.

Ключевые слова: рабочая сила, персонал предприятия, работодатель, профсоюзная организация.

In the article defines the characteristics of the formation of personnel in the enterprise transformation economy. The essence of trade union organizations as non-governmental organizations – the element of civil society. The role of the possibility of influence and trade union organizations on the mechanism of formation of company personnel.

Keywords: labor, the enterprise personnel, employer, the trade union organization.

Постановка проблеми. Персонал підприємства є важливим чинником функціонування і розвитку підприємства. Професійна придатність персоналу, його здатність до оперативного реагування на виклики і загрози трансформаційної економіки визначають конкурентоспроможність підприємства в цілому. На формування персоналу підприємства впливає як внутрішнє середовище підприємства, так і низка зовнішніх чинників, до яких серед інших можна віднести діяльність неурядових організацій. Профспілкові організації є неурядовими організаціями, основною метою діяльності яких є захист прав найманих працівників. Існує думка, що діяльність профспілок знижує ефективність використання робочої сили і, як наслідок, уповільнює зростання економіки. Проте, на нашу думку, вплив профспілок на економіку не є таким однозначним. Очевидним є той факт, що саме країни зі сталими демократичними традиціями, з розвиненим громадянським суспільством демонструють найвищі показники економічного розвитку. Питання впливу профспілкових організацій на формування персоналу підприємств України

в умовах трансформаційної економіки є недостатньо дослідженим. Воно потребує теоретичного осмислення. Крім того, проведення дослідження на цю тему може стати основою розробки практичних рекомендацій щодо модернізації відносин в форматі «роботодавець – найманий працівник – профспілкова організація».

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Персонал підприємства як конкретизація економічної категорії «робоча сила» на окремому підприємстві є предметом дослідження як вітчизняних, так і зарубіжних науковців. Дослідженню впливів внутрішніх і зовнішніх чинників на формування персоналу підприємства присвячені роботи Д. Ульріка, Л. Босіді, А.Г. Гольдфарб, І.О. Джаїн, Л. Балабанової, Ф.І. Хмілья, М.Д. Виноградського, І.І. Бажана, Д.П. Мельничук, Б.Л. Єрьоміна та інш. Останні вітчизняні публікації з цієї тематики здебільшого містять аналіз можливості застосування досвіду управління персоналом постіндустріальних країн на українських підприємствах в умовах трансформаційної економіки. Проте питання впливу профспілкових організацій на формування персоналу підприємства залишилося поза увагою вітчизняних науковців.

Метою статті є дослідження особливості формування персоналу в умовах трансформаційної економіки, визначення ролі профспілкових організацій в процесі формування персоналу підприємства. Дослідження здійснюється на базі теорії інститутів, теорії економічного зростання, на застосуванні таких загальнонаукових методів, як метод порівняльного аналізу, синтезу, теоретичного узагальнення.

Виклад основного матеріалу. Економічна категорія «праця» конкретизується через діяльність персоналу підприємства. Персонал – це особовий склад установи, підприємства, фірми або частина цього складу, відокремлена за ознакою характеру роботи, що виконується [1]. В науковій вітчизняній і зарубіжній літературі питання формування і управління персоналом є ґрунтовно розробленими. Створені і розвиваються відповідні наукові напрями, на їхній основі формуються практичні методики підбору і підвищення якості персоналу, які довели свою ефективність в постіндустріальних країнах. Науковці в сфері управління персоналом, управління якістю наполягають на тому, що основою сучасного конкурентоспроможного виробництва є персонал, який разом із суто професійними вміннями наділений цілим комплексом навичок, до яких можна віднести поведінку на робочому місці, відношення до результату праці, вміння працювати в команді, усвідомлення важливості спільного результату праці тощо. Так, Е. Демінг, формуєючи 14 постула-

СОЦІАЛЬНО-ТРУДОВІ ПРОБЛЕМИ

тів якості (його книга «Якість, продуктивність, конкурентоспроможність», видана в США у 1982 році), відносно персоналу підприємства зазначив таке:

1. Навчати всіх працівників, у тому числі адміністрацію.
2. Запроваджувати нові методи керівництва (роль майстрів і контролерів – роль вчителя, а не судді).
3. Виганяти страх.
4. Руйнувати бар'єри між відділами.
5. Відкинути лозунги і заклики, непідкріплені відповідними діями і засобами.
6. Виключати кількісні норми для робітників і кількісні характеристики для адміністрації.
7. Усувати бар'єри, які заважають людям пишатися своєю кваліфікацією. Навіть прозаїчні завдання набувають вагомості, якщо їх розглядати з погляду успіху організації в цілому.
8. Заохочувати освіту і самовдосконалення.
9. Чітко встановлювати зобов'язання керівництва вищої ланки у сфері якості.

Розробляючи ці постулати, Е. Демінг орієнтувався на дії вищого керівництва підприємства. Проте в умовах трансформаційної економіки в Україні керівництво підприємств не завжди в змозі модернізувати відносини з персоналом. На це є низка об'єктивних і суб'єктивних причин. До суб'єктивних причин можна віднести світоглядні, моральні, професійні якості керівника, його здатність не тільки до усвідомлення змін, а і до їх реалізації. Об'єктивні причини не залежать від персони керівника і знаходяться в площині макроекономічних процесів. Дослідження цих процесів має відбуватися з урахуванням особливостей національної економіки України, які на сьогодні є визначальними у процесі формування відносин у форматі «роботодавець – найманий працівник». До таких особливостей можна віднести:

1. *Несформованість ринку праці, який є обов'язковим елементом ринкової економіки.* Ознаками ринку праці є:
 - єдність правових умов функціонування ринку на основі вільного обрання виду діяльності і конкурентності;
 - наявність єдиного економічного простору і можливості вільного пересування громадян;
 - організація єдиної замкненої системи бірж праці;
 - відсутність обмежень на заробітну плату;
 - наявність ринку житла і робочих місць.

Україна не має розвинутого ринку праці. Це можна стверджувати тому, що:

- стереотипи поведінки великого прошарку економічно активного населення (покоління від 40 років і старші) було сформовано за радянських часів або під впливом радянських стереотипів трудових відносин. До таких стереотипів можна віднести негативне ставлення до тих, хто часто змінює роботу, неетичність питань щодо рівня оплати праці, соціальних гарантій тощо. Про це свідчить хронічна заборгованість по виплаті заробітної плати, яка на 1 березня 2013 року, за даними Державної служби статистики, становила 1 млрд. 102 млн. 547 тис. грн. і порівняно з лютим місяцем

виросла на 9,6%. Фактично такий стан сприймається як норма, і суспільство не формує ефективної системи спротиву такій ситуації.

2. *Тінізація економіки.* За оцінками Міністерства економічного розвитку і торгівлі, рівень тіньової економіки становить 34% від рівня офіційного ВВП. Це означає, що значна кількість підприємств в Україні, оцінюючи ризики ведення легального і тіньового бізнесу в Україні, дає перевагу останньому. Використовуючи метод аналогій, можна припустити, що не менша кількість трудових відносин також знаходиться в тіні. Умови праці і відпочинку, оплата праці, техніка безпеки на виробництві, прийом на роботу і звільнення, пенсійний стаж, а також низка інших питань для багатьох українців знаходиться поза межами правового регулювання. Врегулювання трудових відносин носить ознаки домовленості. Можна констатувати, що на цей момент склалася суспільна угода між роботодавцями і найманими працівниками: перші оптимізують витрати виробництва, а інші погоджуються на це, не маючи ані альтернативи працевлаштування, ані механізму впливу на роботодавця. До того в суспільстві формується негативний досвід у сфері розподілу і отримання соціальних благ: у переважній більшості населення якість послуг у сфері охорони здоров'я, освіти, забезпечення старості пов'язує скоріш із реальними грошовими доходами, ніж з персональними фіскальними внесками. Такий стан є загрозливим для національної економіки, і цьому стану (як і п.1) суспільство не формує системи ефективного спротиву такого собі соціального договору, компромісу між інтересами роботодавця і найманого працівника. Враховуючи обсяги тіньової економіки, можна говорити про системний характер таких відносин.

3. *Невідповідність політики відтворення робочої сили завданням трансформаційної економіки.* В умовах командно-адміністративної економіки в державній власності перебувало 98% об'єктів власності. Цілком логічно, що за цих умов держава сформувала і забезпечила функціонування системи формування і розвитку трудових ресурсів відповідно до завдань кадрового забезпечення на той період. За даними Фонду державного майна України (ФДМУ), на початок 1997 року практично завершилася велика приватизація в Україні. Станом на 2011 рік питома вага державного сектору в економіці становила 10,4% [2]. Побічним наслідком приватизації стало руйнування системи підготовки кадрів. З метою оптимізації роботи підприємств нові власники позбавилися непрофільних активів, передавши на баланс населених пунктів об'єкти соціальної інфраструктури, а також закладів професійної підготовки, розірвавши зв'язок цих закладів із виробництвом і позбавивши фінансування. Великий бізнес є слабо залученим до підготовки кадрів у системі вищої освіти. Маючи у власності 10,4% власності, держава здійснює навчання 65% студентів за держзамовленням, останні роки надаючи преференції інженерно-технічним спеціальностям. Але саме ці спеціалісти з вірогідністю 89,6% будуть працювати на приватних підприємствах. Склалася си-

туація, яка не відповідає практиці постіндустріальних держав, а саме: бізнес усунувся від фінансування сфери професійної підготовки персоналу, а система підготовки кадрів у своїй діяльності не орієнтується на потреби реального сектору економіки. Узагальнюючи ситуацію, що склалася, можна констатувати, що останні 20 років економіка України здебільшого використовувала кадровий ресурс, сформований ще за радянських часів, експлуатуючи не тільки їхні знання та вміння, а й їхню радянську ментальність, про яку йшлося в п. 1. На цей час кадровий запас, сформований 20–30 років тому, є близький до свого вичерпання, і політика відтворення робочої сили потребує зміни.

Проаналізувавши особливості у сфері формування персоналу підприємств України, можна зробити такий висновок: у суспільстві відсутній механізм спротиву негативним тенденціям, якщо цей механізм не буде створений, нашу країну чекає кадрова деградація і, як наслідок, неможливість економічного розвитку.

Практика трансформаційних процесів свідчить, що різні країни, маючи одну відправну точку трансформації під назвою «командно-адміністративна економіка», використовуючи стандартні ринкові інструменти, як от: приватизація, конкуренція, державне невтручання та ін., – на виході мають різні результати: одні наближаються до стану постіндустріального суспільства, інші – до стану олігархічного капіталізму. На нашу думку, така різниця трансформаційних результатів криється в різному рівні розвитку громадянського суспільства в цих країнах.

У теорії конституційного права під громадянським суспільством розуміють суспільство, яке складається із справжніх громадян – людей, пов'язаних правовою і політичною культурою, основою якої є культура моральна [3]. Відповідно до концепції Д. Істона громадянське суспільство виступає як фільтр вимог суспільства до політичної системи [4]. До основних елементів громадянського суспільства відносяться [5]:

- непохитність прав і свобод людини;
- різноманітність і рівність прав власності;
- свобода праці і підприємництва;
- ідеологічна різноманітність;
- свобода інформації;
- розвинуте самоврядування;
- цивілізована правова влада.

Важливим інструментарієм впливу громадянського суспільства на державу є інститут неурядових (громадських) організацій. Діяльність громадських організацій в Україні регламентується Законом України «Про громадські об'єднання» №5026–VI від 22.06.2012. Цей закон визначає правові та організаційні засади реалізації права на свободу об'єднання, порядок утворення, реєстрації, діяльності та припинення громадських об'єднань. Цим законом громадське об'єднання визначається як добровільне об'єднання фізичних осіб та/або юридичних осіб приватного права для здійснення та захисту прав і свобод, задоволення су-

спільних, зокрема економічних, соціальних, культурних, екологічних, та інших інтересів.

Серед громадських організацій чільне місце у сфері захисту прав людей найманої праці займають профспілкові організації. Історично профспілки виникли через необхідність формування паритетних відносин між роботодавцем і людиною найманої праці. Діяльність професійних спілок в Україні регулюється Законом України «Про професійні спілки, їх права та гарантії діяльності» №1045–XIV від 15.09.99. Цим законом професійна спілка визначається як добровільна неприбуткова громадська організація, що об'єднує громадян, пов'язаних спільними інтересами за родом їх професійної (трудової) діяльності (навчання). Професійні спілки створюються з метою здійснення представництва та захисту трудових, соціально-економічних прав та інтересів членів профспілки і взаємодіють з організаціями роботодавців, їх об'єднанням на принципах соціального діалогу.

Відповідно до теорії економічного зростання діяльність профспілкових організацій формує впливи, які не можна однозначно віднести як до таких, що стимулюють, так і до тих, що стримують економічне зростання. З одного боку, коло питань, якими опікуються профспілкові організації (умови праці, режим праці, оплата праці тощо), а також методи вирішення цих питань (трудові конфлікти, страйки) обмежують використання робочої сили, збільшують її вартість. Але, з іншого боку, діяльність профспілок впливає на зміну якості відносин між роботодавцями і найманим персоналом. На нашу думку, ця нова якість має привести до розвитку суспільних стосунків, одним із проявів якого є економічний розвиток.

Враховуючи особливості трансформаційних процесів національної економіки України, можна окреслити коло питань, якими мають опікуватися профспілкові організації. Умовно ці питання можна поділити на дві групи. Перша група – це питання, які традиційно закріплюються за профспілковими організаціями. До другої групи можна віднести питання, які мають бути в зоні уваги профспілкових організацій унаслідок особливостей трансформаційних процесів в Україні.

До питань, що традиційно входять до компетенції профспілкових організацій, можна віднести [6]:

- представництво і захист трудових, соціально-економічних прав та інтересів членів профспілок у державних органах, органах місцевого самоврядування, у відносинах з роботодавцями, а також з іншими об'єднаннями громадян;
- ведення колективних переговорів, укладання колективних договорів, генеральної, галузевих (міжгалузевих), територіальних угод від імені працівників у порядку, встановленому законом;
- захист права громадян на працю, участь у розробленні та здійсненні державної політики у галузі трудових відносин, оплати праці, охорони праці, соціального захисту;
- участь у розробленні державної політики зайнятості, населення, державних та територіальних програм зайнятості, проведення спільних консультацій з цих проблем з робото-

давцями, їхніми об'єднаннями, а також з органами виконавчої влади та органами місцевого самоврядування, пропонування заходів щодо соціального захисту членів профспілок, які вивільняються в результаті реорганізації або ліквідації підприємств, установ, організацій, здійснюють контроль за виконанням законодавства про зайнятість;

- участь у визначенні головних критеріїв життєвого рівня, прожиткового мінімуму, а також мінімальних розмірів заробітної плати, пенсій, соціальних виплат, політики ціноутворення, розробці соціальних програм, спрямованих на створення умов, які забезпечують гідне життя і вільний розвиток людини та соціальний захист у разі повної, часткової або тимчасової втрати працездатності, втрати годувальника, безробіття, а також у старості та в інших випадках, передбачених законом;

- участь в управлінні державним соціальним страхуванням як представники застрахованих осіб;

- представлення інтересів працівників в органах, що розглядають індивідуальні трудові спори;

- мають право на організацію та проведення страйків, зборів, мітингів, походів і демонстрацій на захист трудових і соціально-економічних прав та інтересів працівників відповідно до закону та інш.

Слід зазначити, що переважна більшість компетенцій профспілкових організацій може бути реалізована лише за умов легальних трудових відносин. Тому до питань, що мають потрапити до зони уваги профспілкових організацій внаслідок особливостей трансформаційних процесів національної економіки України, відносяться всі питання, вирішення яких дасть змогу вивести економіку України із тіні, повернути саму сферу трудових відносин у правове русло. До таких питань можна віднести питання, пов'язані з формуванням регуляторної, податкової, міграційної політики держави. Закон дає можливість профспілковим організаціям здійснювати таку діяльність, створюючи за рахунок власних коштів дослідні, соціально-аналітичні установи а також правові, статистичні, соціологічні навчальні центри та центри незалежних експертиз.

Така діяльність профспілок, безумовно, не може прямо вплинути на політику держави, змінити законодавство. Проте вона посилить консолідовану думку громадського суспільства з приводу того чи іншого питання.

Висновки

Результатом проведеного дослідження стало визначення особливостей формування персоналу підприємства в умовах трансформаційної економіки України. Було визначено три особливості, які, на думку автора, впливають на формування персоналу підприємства в Україні, а саме: несформованість ринку праці, тінізація економіки, невідповідність політики відтворення робочої сили завданням трансформаційної економіки. Зроблено висновок відносно того, що за відсутності потужного громадянського суспільства неможливо сформувати механізм спротиву негативним тенденціям у сфері формування персоналу підприємства. Це, своєю чергою, призведе до кадрової деградації. В статті розглянуто профспілкові організації як неурядові організації – елемент громадянського суспільства.

Наукова новизна дослідження полягає у пропозиції включити в коло питань профспілок питання, пов'язані з детінізацією економіки. Доцільність цієї пропозиції обґрунтовується тим, що питання, які традиційно входять до компетенції профспілок, можна вирішувати тільки в умовах легальних трудових відносин.

Практична цінність дослідження полягає в тому, що воно може стати основою для визначення кола питань, що мають потрапити до зони уваги профспілкових організацій.

Список використаних джерел

1. Большой экономический словарь [уклад. А. Борисов]. – М.: Книжный мир, 2003. – 895 с.
2. Питомна вага державного сектору в економіці за 2012 рік [Електрон. ресурс]: Міністерство економічного розвитку і торгівлі України. – Режим доступу: <http://www.me.gov.ua>
3. Мир словарей [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: http://mirslovari.com/content_eco/grazhdanskoe-obshhestvo
4. Easton D.A. Framework for Political Analysis / Easton D. A. – London; Sydney; Toronto; New Delhi; Tokyo, 1965.
5. Юридический словарь [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://dic.academic.ru/dic.nsf/lower/14116#sel=3:1,4:4>
6. Про професійні спілки, їх права та гарантії діяльності [Електрон. ресурс]: Верховна Рада України (Закон України №1045–XIV від 15.09.99). – Режим доступу: www.rada.gov.ua

ЗМІСТ

Макроекономічні аспекти сучасної економіки

ЧУКАЄВА І.К. Роль державно–приватного партнерства в модернізації виробничої інфраструктури	3
РЯЗАНОВА Н.С. Інформаційна функція корпоративних фінансів: її розуміння у світлі сучасного бачення сутності інформації	8
МОНАСТИРСЬКИЙ Г.Л. Інституційні бар'єри реалізації ієрархічного підходу до управління економічним розвитком муніципальних утворень	15
ДОРОШЕНКО Л.С., ТИЩЕНКО В.М. Теоретико–методологічні аспекти платного водокористування в контексті сталого розвитку	21
ЛЯХОВА О.О., МЕДВІДЬ А.А. Вплив фінансової кризи на банківський сектор України	25
СОКОЛОВА З.С. Переваги держав Африки на південь від Сахари зростають	29
ГЛАДИНЕЦЬ Н.І. Теоретичні положення формування системи державного управління економікою	33
МИЛЕНЬКИЙ Д.С. Посилення енергетичної безпеки України шляхом підвищення ефективності використання паливно–енергетичних ресурсів	37
МАСЛАК О.О. Поняття «кластери» і «кластеризація» та їхня роль у підвищенні конкурентоспроможності національної економіки	45
НАІСТА А.С. Аналіз ефективності впровадження міжнародних кредитних проектів в Україні	48
ПЕЛЕХАТА М.П. Систематизація та класифікація банківських ризиків	54

Сталий розвиток та інноваційно–інвестиційна політика

РЕЗНИК Н.П. Методика розробки механізму залучення інвестицій в агропромисловий комплекс України	57
ПАХОМОВ С.Ю. Інститути і механізми перерозподілу ресурсів у високотехнологічні сегменти	62
КВАША Т.К., ЛЯХ Л. Напрями формування інноваційно–сприятливого середовища для малих і середніх підприємств в Україні	67
ВІЛЬЧИНСЬКИЙ О.М. Ключові основи активізації інноваційного розвитку України	75
КОВАЛЬЧУК І.В., ЗІНЬКОВА В.Ю. Залучення фінансових ресурсів на міжнародному ринку титулів власності	77
МУСІЄНКО В.Д., МОЛОЗІНА Н.А., ТЕРЛЕЦЬКИЙ Е.В. Діяльність технопарків – запорука ефективності розвитку інноваційних процесів	82

Економічні проблеми розвитку галузей та видів економічної діяльності

ПИЛЬНОВ Д.О. Ознаки судових запасів у системі матеріально–технічного забезпечення суден	87
СОРОКІВСЬКА Н.М. Структуризація внутрішніх фінансових ризиків страхової корпорації	90
ЕВТУШЕВСЬКА О.В. Особливості фіктивного засновництва акціонерних компаній	94
МУЗИЧЕНКО А.О. Аналітичне обґрунтування стратегії розвитку підприємства	97
КЛИМЕНКО С.О. Ретроспективний аналіз напрямів розвитку переробних підприємств АПК Миколаївщини	100
МЕЛЬНИК К.В. Інвестиційна стратегія підприємств добувної промисловості	104
АРТАМОНОВА Г.В. Вплив прямих іноземних інвестицій на ефективність економічного розвитку	110
ЛИСЕНКО О.В. Система управління фінансами банку	116
ДІДКОВСЬКА Б.В. Використання психологічного таргетингу в рекламі ВНЗ	121
ЧЕРНІКОВА Г.С. Методика оцінювання ефективності торговельних центрів	125
ПЕТРОВСЬКА І.П. Державні механізми регулювання інноваційними процесами в машинобудівній галузі України	131
ПЕТРЕНКО А.В. Особливості продукції овочівництва як передумова інформаційного забезпечення маркетингової діяльності в овочепродуктовому підкомплексі	139
ЖОЛНЕРЧИК А.Ю., ДОБРОВОЛЬСЬКА І.О. Теоретико–методологічні аспекти фінансового стану підприємства	142
ДЗЮБІНА К.О. Визначення ознак типології зворотних матеріальних потоків	146
ГОНЧАРЕНКО О.Г. До питання реформування виробничого комплексу кримінально–виконавчої системи	151
ЦАР О.З. Оцінка санаційної спроможності підприємств в Україні	154
КОРОЛЬКОВА О.О. Вплив вступу України до СОТ на ринок пасажирських перевезень автотранспортних підприємств м. Севастополя	158
МАКАРЕНКО Т.Є. Концептуалізація розвитку франчайзингу в сучасних трансформаційних умовах	163
ОНИЩУК Н.В. Співпраця туристичних підприємств на основі формування та класифікації туристичних центрів	167
ЮДЕНКО Є.В. Управління витратами в ланцюзі експрес–доставки вантажів	171
БРУНЬКО П.В. Сучасні тенденції управління оборотним капіталом підприємств в Україні	176
ВОЛОШЕНКО О.О. Екологічний потенціал у системі стратегічного управління еколого–орієнтованим розвитком підприємства	183
ФЕЩЕНКО О.П. Оцінка ділової активності суб'єктів господарювання	186
ГЕРАСИМЕНКО О.М. Побудова карти ризиків як метод управління ризиками в компанії	191

Розвиток регіональної економіки

БОГОМАЗОВА В.М. Методичні підходи до прогнозування показників регіонального розвитку	199
ЛИТВИН М.В. Сучасні детермінанти фінансування регіонального розвитку Естонії в умовах забезпечення сталого розвитку	208
КОПИЛЮК О.І. Сучасні теоретичні підходи до дослідження регіональної політики розвитку банківської системи	211
ІНДУС К.П. Управління регіональними фінансами домогосподарств Закарпатської області	215

Соціально–трудові проблеми

ГАБРЕЛЬ М.М., ХРОМ'ЯК Й.Я., ЛИСЯК Н.М. Соціальна складова в оцінці ефективності проектних рішень та проведення Євро–2012 у Львові	219
КОЖЕМ'ЯЧЕНКО О.О. Роль профспілкових організацій у формуванні персоналу підприємства	226

До авторів збірника

Шановні автори!

Науково–дослідний економічний інститут Міністерство економічного розвитку і торгівлі України приймає до друку у періодичному збірнику «Формування ринкових відносин в Україні» статті з економічної тематики

1. Стаття має відповідати тематичній спрямованості збірника.
2. Обов'язковими є рецензія фахівця у відповідній галузі науки.
3. У статті відповідно до нових вимог ВАК від 15.01.2003 р. № 7–05/1 необхідні такі елементи:
 - анотація на трьох мовах (українська, російська, англійська), де чітко сформульовано головну ідею статті та обґрунтовано її актуальність;
 - ключові слова на трьох мовах (українська, російська, англійська);
 - постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими чи практичними завданнями;
 - аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спирається автор, виділення невирішених раніше частин загальної проблеми, котрим присвячується означена стаття;
 - формування цілей статті (постановка завдання);
 - виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів;
 - висновки з даного дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку.
4. Обсяг – не більше 1 друкованого аркуша (до 16 сторінок) формату А4 через інтервал 1,5. Поля: верхнє, нижнє, ліве, праве – 2 см. Абзац – 5 знаків. Шрифт: Arial, розмір – 12. Мова – українська.
5. Прізвище, ініціали, науковий ступінь розміщуються у правій верхній частині аркуша.
6. Відомості про автора: адреса, контактний телефон (домашній, робочий).
7. Статті, таблиці та формули мають виконуватися у редакторі Microsoft Word, якщо стаття містить формули, то вони мають набиратися у редакторі формул Microsoft Equation, який вбудований в усі версії програми Word.
8. Якщо стаття містить графіки чи діаграми, виконані в інших програмах (такі як Excel, Corel Draw та ін.), то ці файли також додаються до статті в оригіналі програм, в яких вони виконані.
9. Графіки та діаграми можуть бути передані в графічних форматах: векторний – EPS, AI (шрифти переконвертовані в криві); растровий – TIF, 300 dpi, 256 кольорів сірого.
10. Зноски в документі мають бути оформлені за допомогою вбудованих функцій програми Word.
11. Назви файлів мають відповідати прізвищам авторів.
12. Статті надаються на диску, до диска обов'язково додаються роздруковані статті (діаграми, графіки, схеми) в якісному вигляді для можливості подальшого сканування (1 прим.). Текст у електронному вигляді повинен відповідати тексту в надрукованому вигляді.
13. Статті не повинні містити приміток від руки та помарок, кожен лист статті підписується автором.
14. Посилання на джерела інформації є обов'язковими. Джерела подаються в кінці статті з основними вимогами до бібліографічних описів. Нумерація джерел вздовж тексту.
15. У разі невиконання вищевказаних вимог редакція не приймає статей до друку.

Редакція наукового збірника не несе відповідальності за авторські права статей, що подаються до друку.

Довідки за телефонами: (044) 239–10–49

Редакційна колегія

О Г О Л О Ш Е Н Н Я

Науково-дослідний економічний інститут Міністерства економічного розвитку і торгівлі України оголошує у 2013 році конкурсний прийом до:

- аспірантури (з відривом та без відриву від виробництва),
 - докторантури з відривом від виробництва,
- з таких спеціальностей:
- 08.00.03 – економіка та управління національним господарством,
 - 08.00.04 – економіка та управління підприємствами,
 - 08.00.05 – розвиток продуктивних сил і регіональна економіка.

До аспірантури приймаються особи, що мають вищу освіту і кваліфікацію спеціаліста або магістра.

Вони подають наступні документи:

- заяву на ім'я директора,
- особовий листок з обліку кадрів (з фотокарткою),
- автобіографію,
- копію диплому про вищу освіту,
- медичну довідку про стан здоров'я за формою № 086–У,
- посвідчення про складені кандидатські іспити (у разі наявності),
- список опублікованих наукових праць і винаходів,
- реферат з обраної наукової спеціальності.

Також вони складають конкурсні вступні іспити зі спеціальності, філософії та іноземної мови.

Особи, що вступають до докторантури, крім названих вище документів, також подають:

- копію диплому про присудження наукового ступеня кандидата наук,
- обґрунтування теми та розгорнутий план докторської дисертації.

Паспорт, диплом про вищу освіту та диплом кандидата наук подаються вступниками особисто.

Документи приймаються до 15 вересня 2013 року.

З питань подання документів до аспірантури та докторантури звертатись за адресою: 01103, Київ, бульвар Дружби народів, 28, кім. 531.

Довідки за телефоном: (044) 286 52 66

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

ФОРМУВАННЯ РИНКОВИХ ВІДНОСИН В УКРАЇНІ

**Збірник наукових праць
№6 (145) 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 25.06.2013 р.
Формат 60х84 ¹/₈. Папір офсетний
Ум. друк. аркушів 27,08.
Гарнітура Europe. Наклад 300 прим.