

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

ФОРМУВАННЯ РИНКОВИХ ВІДНОСИН В УКРАЇНІ

**Збірник наукових праць
№7 (146)**

Київ 2013

Формування ринкових відносин в Україні: Збірник наукових праць
Вип. 7 (146) / Наук. ред. І.Г. Манцуров. – К., 2013. – 138 с.

Рекомендовано Вченою радою НДЕІ

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

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

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

Відповідно до постанови Президії ВАК України від 14 жовтня 2009 р. № 1—05/4 даний збірник віднесено до наукових фахових видань України, в яких можуть публікуватися результати дисертаційних робіт на здобуття наукових ступенів доктора і кандидата наук (перелік № 1, розділ «Економічні науки»).

РЕДАКЦІЙНА КОЛЕГІЯ

І.Г. МАНЦУРОВ, доктор економічних наук, професор (головний науковий редактор)
А.О. СІГАЙОВ, доктор економічних наук, професор (заст. наукового редактора)
В.Ф. БЕСЕДІН, доктор економічних наук, професор
В.М. ЛИЧ, доктор економічних наук, професор
В.І. ПИЛА, доктор економічних наук, професор
О.Ю. РУДЧЕНКО, доктор економічних наук, професор
О.С. ЧМИР, доктор економічних наук, професор
М.М. ШАПОВАЛОВА, кандидат економічних наук

РЕЦЕНЗЕНТИ

Ю.В. ГОНЧАРОВ, доктор економічних наук, професор

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

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

МАКРОЕКОНОМІЧНІ АСПЕКТИ СУЧАСНОЇ ЕКОНОМІКИ

Я.Я. ДЬЯЧЕНКО,

д.е.н., професор, НДФІ Академія фінансового управління Міністерства фінансів України

Організаційно-методичні удосконалення системи управління державними фінансами

У статті розглянуто пропозиції по удосконаленню планування, управління борговими зобов'язаннями, стабілізації та зниження дефіциту бюджету, розвитку нормативно-правового й методичного забезпечення процесу управління державними фінансами.

Ключові слова: державні фінанси, удосконалення управління, державні цільові та бюджетні програми, боргові зобов'язання, програмно-цільовий метод планування, проектно фінансування.

В статье рассмотрены предложения по совершенствованию планирования, управления долговыми обязательствами, стабилизации и снижению дефицита бюджета, развитию нормативно-правового обеспечения процесса управления государственными финансами.

Ключевые слова: государственные финансы, совершенствование управления, государственные целевые и бюджетные программы, долговые обязательства, программно-целевой метод планирования, проектное финансирование.

The article considers the proposals to improve the planning, debt management, stabilization and reduction of the budget deficit, the development of the normative-legal support of the process of public financial management.

Keywords: public Finance, management improvement, the state target and budget programs, debt, program-target method of planning, project financing.

Постановка проблеми. В умовах ринку та посткризового відновлення економіки координуюча роль держави та ефективне використання державних фінансів набувають особливо важливого значення для стримування негативних проявів, загроз та викликів, для проведення реформ, організації й стимулювання НТР, виконання фундаментальних і прикладних досліджень, удосконалення соціальної сфери, розвитку людських ресурсів, що в цілому орієнтовано на забезпечення економічного зростання та покращення життя народу.

В Україні розпочато процес економічних та інших реформ з метою підвищення конкурентоспроможності національної економіки на внутрішньому та світовому ринках, що стане основою зростання доходності бюджету, розв'язання соціальних проблем, поліпшення добробуту народу, досягнення європейських стандартів життя. Важливого значення у забезпеченні реформ набуло прийняття основних фінансових нормативних документів – Бюджетного та Податкового кодексів України, а також Програми економічних реформ на 2010–2014 роки «Заможне суспільство, конкурентоспроможна економіка, ефективна держава» [1] та Стратегії модернізації управління державними фінансами [2]. Втім, успішна реалізація реформ у фінансовій сфері гальмується недостатньою розробленістю організаційно-методичних засобів раціоналізації управління державними фінансами.

Метою статті є дослідження та розробка пропозицій щодо удосконалення організаційно-методичного забезпечен-

ня реалізації першочергових напрямів реформування системи управління державними фінансами.

Виклад основного матеріалу. Стратегічним напрямом економічних перетворень в Україні, що передбачені Програмою економічних реформ, є створення базових передумов економічного зростання через утримання низького рівня інфляції, стабілізацію державних фінансів і створення стійкої фінансової системи. Реформування системи державних фінансів орієнтовано на створення механізму управління цими процесами, спрямованого на забезпечення стійкого економічного зростання та гарантованого виконання державою своїх соціальних зобов'язань [1].

Розглянемо першочергові завдання, що безпосередньо визначають напрями удосконалення системи управління державними фінансами, та визначимо шляхи їх реалізації.

1. Впровадження програмно-цільового методу (ПЦМ) на всіх рівнях бюджетного процесу, дієвого моніторингу та внутрішнього аудиту, принципів і методики проектного фінансування інвестиційно-інноваційних витрат.

Упровадження ПЦМ на всіх рівнях бюджетного планування та орієнтація на визначення ефективності бюджетних видатків за результативними показниками бюджетних програм передбачено Бюджетним кодексом (ст. 20). Разом із цим у ст. 20 «Застосування програмно-цільового методу у бюджетному процесі» в п. 5 щодо такої складової методу, як результативні показники бюджетних програм, зазначено: перелік результативних показників щодо кожної бюджетної програми розробляється головними розпорядниками бюджетних коштів, а в п. 6 уточнюється, що організаційно-методологічні засади оцінки ефективності бюджетних програм визначаються Міністерством фінансів України та що оцінка ефективності бюджетних програм здійснюється на підставі аналізу результативних показників, але не вказано їх переліку та методики визначення.

Для уніфікації й забезпечення можливості порівняння аналітичних матеріалів, результатів фінансового контролю та аудиту, цільового й ефективного використання бюджетних коштів у п. 6 ст. 20 пропонується навести перелік результативних показників бюджетних програм, зокрема:

- обсяг витрат бюджету на реалізацію програм;
- показники продукту (обсяг виробленого продукту, виконаних робіт, наданих послуг, валова додана вартість, кількість споживачів продукту в результаті виконання програми);
- показники якості продукту (з порівняльним аналізом до і після запровадження програми);
- узагальнюючий показник.

Узагальнюючий показник результативності бюджетних програм має дорівнювати добутку коефіцієнтів результативності по зазначених групах, кожний із яких визначається як частка від ділення фактичних обсягів на планові. За величиною узагальнюючого показника ефективність програми загалом можна буде оцінити за класами: з високим рівнем

результативності ($K > 1$), із прийнятним рівнем ($0,8 \leq K \leq 1$), із низьким рівнем ($K < 0,8$) [3].

Упровадження дієвого моніторингу, централізованого аудиту для забезпечення контролю цільового та ефективного використання коштів, для боротьби з корупцією та фінансовими порушеннями (шахрайством) на основі положень Стратегії розвитку ДКРС [4]. Головним питанням тут має стати надання ДКРС дієвих функцій для виконання фінансового контролю, фінансової інспекції, централізованого аудиту, фінансових розслідувань, гармонізації внутрішнього контролю й внутрішнього аудиту.

Поєднання Мінфіном у фінансовому плануванні методу проектного фінансування та методу фінансування бюджетних і державних цільових програм (ПЦМ) у процесі формування бюджету є подальшим кроком у вдосконаленні організаційно-методичного забезпечення бюджетування пріоритетних напрямів розвитку економіки. Використання методу проектного фінансування надає можливість встановити й обґрунтувати цілі проекту, оцінити життєвий цикл, структуру (підділі, завдання, види робіт), обсяги і джерела фінансових ресурсів, визначити виконавців (на основі конкурсів), терміни реалізації, сіткові й календарні графіки робіт, потрібні матеріальні ресурси, кошторис і бюджет, врахувати ризики, здійснити контроль і моніторинг виконання робіт.

2. Удосконалення здійснення державних зовнішніх запозичень та управління борговими зобов'язаннями мають виконуватися з урахуванням потреби в коштах, напрямів їх результативного використання, а також обсягів платежів із погашення боргу, витрат із обслуговування боргу.

Стратегією модернізації системи управління державними фінансами передбачена модернізація управління на принципах системності й послідовності політики та дій, ефективності управлінських рішень, відкритості й прозорості у сфері державних фінансів. Зокрема, в розділі «Шляхи модернізації системи управління фінансами» одним із трьох напрямів визначено підвищення рівня нормативно-правового й методологічного забезпечення процесів, пов'язаних зі змінами в системі управління фінансами [5]. З огляду на це потребують коригування й уточнення деякі положення Бюджетного кодексу [6]. Зокрема, в ст. 16 (п. 2) зазначено, що кредити (позики) залучаються державою від іноземних держав, банків і міжнародних фінансових організацій для реалізації інвестиційних програм (проектів), але не вказано, на підставі чого це робиться. Даний аспект потребує уточнення, наприклад, на основі затверджених кошторисів проектних витрат.

3. Підвищення ефективності капітальних інвестицій на основі стратегічних науково-технологічних цілей та пріоритетів, обсягів і структури видатків за джерелами фінансування, контролю та аудиту цільового й результативного використання коштів.

Потреба в збільшенні обсягів капітальних інвестицій та підвищенні ефективності їх використання в Україні зумовлена високим ступенем зносу основних засобів праці (в проми-

словості – більше ніж 60%, у сфері транспорту і зв'язку – понад 80%) та переважанням в Україні виробництва третього й четвертого технологічних укладів із загальною часткою випуску 95,5%, з наукоємністю продукції відповідно 0,2 і 2,4% (із загального обсягу капітальних інвестицій 93% спрямовується на технічне переозброєння, тобто на збереження цих виробництв). Частка виробництва п'ятого укладу, що домінує в розвинутих країнах, у нас становить 4,2%, а шостого – менше ніж 0,5%. За оцінками експертів, свідченням реального переходу економіки на інноваційну модель розвитку є як мінімум 15-відсоткова частка високотехнологічного виробництва (сума випуску п'ятого й шостого укладів). Переважання інвестицій у виробництва другого, третього й четвертого технологічних укладів сприяють їх збереженню та можуть забезпечити щорічний приріст ВВП лише на 3–4%. До речі, за обсягами інвестицій на одну особу Україна значно відстає від країн-сусідок: від Чехії – в 32 рази, Польщі – 21 раз, Угорщини – 30 разів, Болгарії та Румунії – 10–12 разів [7]. Як наслідок, у нашій країні протягом 2000–2011 років зберігаються такі несприятливі тенденції:

- щорічний обсяг капітальних інвестицій з усіх джерел фінансування становить 17,2–25,8% ВВП і впродовж останніх трьох років неухильно зменшується;

- капітальні інвестиції в основний капітал становлять 13,7–21,9% ВВП та демонструють аналогічну тенденцію;

- співвідношення приросту інвестицій у основний капітал і приросту ВВП є стабільним та коливається в межах 0,7–2,0, тоді як згідно з досвідом розвинутих країн і експертними оцінками для стабільного приросту ВВП це співвідношення має становити 2,3–2,8 [8];

- інвестиції в основний капітал за джерелами фінансування засвідчують, що основними інвесторами є підприємства й організації (понад 60%), кредити банків (близько 15%), водночас кошти держбюджету становлять лише 5–6% загального обсягу, а частка у ВВП державних видатків на інвестиції – тільки 0,4–1,0% на рік. Кількісні характеристики впровадження прогресивних технологій та освоєння нових видів продукції промисловості відображають загально низьку активність інноваційної діяльності підприємств: кожне з них впроваджує за рік у середньому один технологічний процес, на 2–3 підприємства освоєно лише по одному ресурсозберігаючому процесу та новому виду техніки;

- аналіз фінансування наукових і науково-технічних робіт показав: хоча фактичні обсяги коштів зросли майже в чотири рази, щорічні їх обсяги становлять лише близько 1% ВВП [9].

За оцінками фахівців Світового банку, розмір інвестицій на утвердження інноваційної моделі виробництва товарів і послуг, структурно-інноваційну перебудову промисловості, модернізацію інфраструктури й базових секторів економіки в наступних десять років має становити понад \$100 млрд. [10]. Утім наведені обсяги інвестицій у розвиток основного капіталу в Україні є явно недостатніми для виконання поставлених завдань.

4. Стабілізація та зниження дефіциту бюджету, використання залучених коштів його фінансування для активізації інвестиційно-інноваційної діяльності (формування активного дефіциту, залучення додаткових реальних джерел фінансування дефіциту бюджету та цільове й ефективне їх використання).

Для реалізації Програми економічних реформ на 2010–2014 роки в частині стабілізації та зниження дефіциту бюджету, формування обґрунтованих джерел фінансування бюджету доцільно запозичити російський досвід бюджетного стимулювання інвестицій і нововведень [11], який свідчить, що пасивний дефіцит в умовах спаду чи депресії практично неприйнятний для стимулювання. Зате активний дефіцит як інструмент стимулюючих заходів може забезпечити помітний макроекономічний ефект залежно від джерел його фінансування. При цьому, як правило, урядові запозичення практично призводять до підвищення ставки процента і споживчих витрат, чутливих до його зростання. Фінансування дефіциту бюджету за рахунок дозованої емісії для інвестиційного фінансування реального сектору під ефективні проекти розвитку виробництва в більшості випадків не веде до згубного впливу зростання державних видатків на інвестиційні цілі, приватні інвестиції або споживання через підвищення інфляції.

Фінансування активного дефіциту держбюджету задля збільшення інвестицій за рахунок емісії може забезпечити бажане зростання внутрішнього попиту й пропозиції лише за умови дотримання таких вимог:

- запровадження спеціальних рахунків кредитної емісії та жорсткого контролю ресурсів відкритої кредитної лінії;

- жорсткого дотримання цільового (інвестиційного) використання фінансових ресурсів;

- проведення емісії грошей у обсягах, котрі реальний сектор міг би ефективно освоїти під конкретні проекти розвитку;

- жорсткого фінансового контролю та аудиту щодо цільового й ефективного використання цих коштів, щоб запобігти відпливу капіталу за кордон або з реального сектору.

Отже, перехід від консервативно-жорсткого пасивного дефіциту бюджету, фінансування його за рахунок боргових запозичень до концепції стимулюючого (активного) дефіциту сприятиме формуванню бюджету ефективних інвестицій, зростанню податкових надходжень від суб'єктів господарювання, що займаються інвестиційно-інноваційною діяльністю. Помірне підвищення пропозиції грошей «із нічого» стане адресним фінансовим джерелом збільшення виробництва новітніх засобів та забезпечить випуск високотехнологічних видів продукції, дасть змогу отримати ряд конкурентних переваг порівняно з проектами, що пропонуються зарубіжними інвесторами на основі боргових запозичень.

5. Удосконалення нормативно-правового й методичного забезпечення процесу управління державними фінансами (запровадження середньострокового бюджетного планування на принципах програмно-цільового і проектного бюджетування, внутрішнього аудиту та моніторингу цільового й ефективного використання коштів, посилення ролі Міні-

стерства фінансів України, створення інтегрованої інформаційно-аналітичної системи).

Треба наголосити, що проблема запровадження середньострокового бюджетного планування на принципах поєднання засобів програмно-цільового й проектного методів бюджетування в теоретико-методологічному та методичному аспектах досліджена достатньо. Так, у методичних матеріалах «Програмно-цільовий метод формування бюджету» наведені форми й показники, методика розрахунку та прогнозу бюджетних запитів, які формуються в розрізі головних розпорядників коштів держбюджету, бюджетних програм та містять також перелік державних цільових програм, що виконуються в межах бюджетної програми, з обсягами фінансування із загального й спеціального фондів за звітний, плановий і наступний (проектний) рік [12]. Разом із тим при орієнтації на використання проектного методу фінансування зазначені методичні матеріали доцільно доопрацювати шляхом включення відповідного розділу у форму бюджетного запиту щодо поєднання програмно-цільового методу, проектного фінансування й формування державних цільових програм, а можливо, й повного переформатування документу та зв'язків між показниками бюджетних запитів.

У процесі вдосконалення нормативно-правового забезпечення інноваційної модернізації управління державними фінансами та спрямування його на утвердження інноваційної моделі розвитку економіки України також необхідно доопрацювати законопроект «Про державне стратегічне планування» [13], а саме доповнити ст. 1 «Визначення термінів» поняттями «інноваційна модель розвитку», «науково-технологічні пріоритети», «державна політика у сфері науки й технологій», «стратегічні орієнтири», «структурно-інноваційна перебудова промисловості», «проектний метод фінансування». Крім того, в п. 3 ст. 10 «Стратегічний план розвитку України» законопроекту складову «програма державних капітальних інвестицій» доцільно навести в такій редакції: «програма державних капітальних інвестицій на основі застосування проектного методу формування видатків та узгодження їх із обсягами коштів бюджетних і державних цільових програм». А складову «план залучення та використання фінансових ресурсів міжнародних фінансових організацій, Європейського Союзу та міжнародної фінансової допомоги» варто доповнити уточненням «виключно на інвестиційно-інноваційні цілі».

Висновки

Поліпшення управління державними фінансами на основі модернізації планування й прогнозування розвитку сектору державних фінансів, підвищення ефективності управління державним бюджетом можна досягти шляхом упровадження програмно-цільового методу на всіх рівнях бюджетного процесу, проектного методу фінансування кошторисів витрат та дієвого моніторингу і внутрішнього аудиту грошових потоків. При виконанні планової та контрольної діяльності необхідні поєднання та узгодженість планування обсягів ви-

трат на бюджетні програми, державні цільові програми, інвестиційні проекти, що в Бюджетному кодексі та в зазначеній методиці ПЦМ не передбачене.

Наведені пропозиції з удосконалення управління державними фінансами орієнтовані на кінцевий результат та є основою модернізації системи управління на принципах системності й послідовності фінансової політики, ефективності управлінських рішень, відкритості та прозорості фінансової діяльності.

Список використаних джерел

1. Заможне суспільство, конкурентоспроможна економіка, ефективна держава: Програма економічних реформ на 2010–2014 роки: [Електрон. ресурс]. — <http://www.pravda.com.ua/articles/2010/06/2/5102337>
2. Стратегія модернізації системи управління державними фінансами, схвал. розпорядженням КМУ від 17.10.2007 №888-р.: [Електрон. ресурс]. — <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=888-2007-%FO>.
3. Луніна І.О. Інституційні умови ефективності державних видатків в Україні // Бюджетна політика у контексті соціально-економічного розвитку України: Монографія: У 6 т. Т. 1 / Редкол.: М.Я. Азаров (голова) та ін. — К.: НДФІ, 2004. — С. 171.
4. Стратегія розвитку державної контрольно-ревізійної служби на період до 2015 року, затв. наказом Головки КРУ України від 06.03.2009 №46: [Електрон. ресурс]. — <http://www.dkrrs.gov.ua>
5. Стратегія модернізації системи управління державними фінансами, схвал. розпорядженням КМУ від 17.10.2007 №888-р.: [Електрон. ресурс]. — <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=888-2007-%FO>.
6. Бюджетний кодекс України: Закон України від 08.07.2010 №2456-VI: [Електрон. ресурс]. — <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=2456-17>.
7. Бажал Ю.М. Національна інноваційна система: зарубіжний досвід, стан в Україні // Корпоративні структури в національній системі України: Кол. моногр.; за ред. Л.І. Федулової. — К.: УкрІНТЕІ, 2008. — С. 47.
8. Бесєдін В.Ф. Макроекономічні проблеми розвитку економіки України. — К.: НДЕІ Мінекономіки України, 2005. — С. 12.
9. Статистичний щорічник України за 2011 рік. — К.: ТОВ «Август Трейд», 2012. — 251 с.
10. Девіс М. Створення фіскального простору для економічного зростання. Огляд державних фінансів України. Документ Світового банку / М. Девіс, П. Сааверди, Р. Піонтовський та ін. — Звіт №36671 — UA. — 2006. — 185 с.
11. Попкова Н.А. О бюджетном стимулировании экономического развития // Финансы. — 2010. — №7. — С. 53.
12. Про схвалення Концепції застосування програмно-цільового методу в бюджетному процесі, розпорядження Кабінету Міністрів України від 14.09.2002 №538-р.: [Електрон. Ресурс]. — <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/538-2002-p>.
13. Проект Закону України «Про державне стратегічне планування», схвал. ВР у першому читанні 15.11.2011: [Електрон. ресурс]. — <http://economics.unian.net/ukr/detail/109984>

Світовий генезис науки про фінанси

Вивчення історії фінансової науки дозволило нам простежити, як фінансова практика і теоретичні дослідження ставили на ноги фінансову науку, що розвивалася в рамках політичної економії. Виділення її в самостійну науку означало формування її як науки про фінанси держави.

Ключові слова: фінансова наука, політична економія, генезис.

Изучение истории финансовой науки позволило нам проследить, как финансовая практика и теоретические исследования ставили на ноги финансовую науку, которая развивалась в рамках политической экономии. Выделение ее в самостоятельную науку означало формирование ее как науки о финансах государства.

Ключевые слова: финансовая наука, политическая экономия, генезис.

The study of history of financial science allowed to us to trace, as financial practice and theoretical researches put on feet financial science that developed within the framework of political economy. The selection of her in independent science meant forming of her as sciences dealing with finances of the state.

Постановка проблеми. Використання товарно-грошових відносин у народному господарстві України обумовлює застосування таких вартісних категорій, як фінанси і кредит. Слід зазначити, що економічні категорії є теоретичним виразом абстракції суспільних відносин між людьми в процесі виробництва і розподілу матеріальних благ. Сьогодні фінансова наука є рушійною силою у розвитку фінансових відносин. З її допомогою моделюються фінансові стосунки національного і міжнародного масштабу, приймаються доленосні політичні та економічні рішення. Тому розкриття світового генезису науки про фінанси набувають актуальності.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Питанням виникнення поняття «фінанси» займалися такі зарубіжні і вітчизняні науковці, як Ж. Боден, А. Сміт, Ф. Нітті, Л. Косса, О.П. Близнюк, Л.І. Лачкова, П.М. Леоненко, П.І. Юхименко, А.А. Ільєнко.

Основною **метою статті** є аналіз світового генезису науки про фінанси, оскільки саме історичне формування даної категорії дає можливість розвивати фінансову науку.

Виклад основного матеріалу. Фінанси виступають об'єктом вивчення фінансової науки, яка досліджує закономірності розвитку суспільних відносин, виражених в даній вартісній категорії. Об'єктом вивчення фінансової науки є як загальнодержавні (публічні) фінанси, так і фінанси окремих економічних суб'єктів (підприємств і корпорацій). За допомогою публічних фінансів досліджується процес формуван-

ня і використання державних доходів і витрат. Об'єктом вивчення фінансів господарюючих суб'єктів виступає освіта і використання їх капіталу, доходів і грошових фондів (споживання, накопичення і резервних).

Держава виступає не тільки як суб'єкт власності на певну частину майна, а й як агент виробництва – господарюючий суб'єкт (фінансова підтримка з федерального бюджету пріоритетних галузей господарства, науки, експорту товарів, закупівель сільськогосподарської сировини, підготовки кадрів та ін.).

Термін «фінанси» з'явився у XIII столітті. Він походить від середньовічного латинського терміна *financia*, що означає обов'язкову сплату грошей. Ця сплата пов'язувалася з передачею частини доходу громадянина в розпорядження монарха, короля або іншого правителя на його утримання та на інші витрати державного змісту. Так тривало майже до початку XVIII століття. Під фінансами розуміли державне публічне господарство або господарство будь-якого державного утворення нижчого рівня, як-от: земство, міська община тощо.

Таким чином слово «фінанси» етимологічно веде свій початок від середньовічної латини, саме від слова *finage* – платити; проведеного від *finis* – термін платежу. У Німеччині під кінець середніх століть слово *Finanz* вживалося для позначення хитрості, підступності, а в застосуванні до державного господарства під *Finanz* розуміли мистецтво зібрати більше грошей. Уперше в сучасному тлумаченні термін «фінанси» став застосовуватися у Франції, де під фінансами розумілася сукупність коштів, необхідних для задоволення потреб держави та різних суспільних груп, розуміючи при цьому всі матеріальні засоби, що знаходяться у розпорядженні уряду. У цей же час у Німеччині термін «фінанси» мав негативне значення. Його пов'язували зі здирицтвом, хабарництвом, вимаганням тощо.

У даний час, коли мова йде про фінанси якої-небудь держави, слід розуміти його доходи і витрати, одним словом, його господарство. У фінансах можна відшукати ключ до розуміння історії: чому суспільство або яка-небудь його частина стали спрямовувати свій розвиток і економічне життя у тому чи іншому напрямку. Висновок один: той, хто не розумів суті фінансів і не засвоїв кращих методів їх використання, завжди програвав. Вчення про фінанси порівнюють із вченням про хліб насущний, про те, чому в одних його достатньо, а в інших нема, і в чому полягають найкращі способи добування хліба. Нині значення фінансів в історії й суспільному житті незаперечне: за ними визначається як політична доля держави, так і економічні та соціальні умови певної країни. Основним фактором у розвитку фінансів завжди була потреба в коштах, що пояснювалося зміцненням держави та боротьбою за її існування. Однак сутність і форми задоволення потреб у коштах

зумовлюються економічним розвитком країни, зростанням міст, становищем у промисловості й сільському господарстві. Способи ж мобілізації коштів і призначення витрат залежать від співвідношення сил різних суспільних груп, визначаються боротьбою їхніх інтересів.

У класиків Стародавньої Греції і Риму, таких як Ксенофонт, Аристотель, Цицерон, що трактують про загальнодержавні питання, є згадки і про фінанси класичного світу, який і в цій області досяг порівняльної досконалості. Слід зазначити, що в стародавньому світі при значній фінансовій діяльності держав фінансової науки як такої не було. Такі загальні думки про господарські предмети знаходять свій вираз у Ксенофонта, який визнавав видами державного доходу здачу в оренду державного майна, невільників, митні збори і податки. Він рекомендує Афінам купувати невільників у цілях отримання доходу від віддачі їх внайми власникам Лавріонських срібних копалень. Він пропонує державі будувати готелі, магазини для складування товарів із метою віддачі їх внайми і для цього пропонує навіть державі зробити позику.

Але після падіння Римської імперії в державах, що виникли з її колишніх провінцій, політичне життя зробило великий крок назад порівняно з тією висотою, якої вона досягла у Стародавньому Римі. Римські інститути поступово зникають, змінюючись новими — варварського німецького походження. Нині не всі знають, що невміле використання фінансів призводило навіть до загибелі цивілізацій. Так, як трапилося з Римською імперією, яка занепадала через непосильний тягар податків і зборів. Варто відмітити, що кризи у фінансовій сфері призводили до революційних подій, занепаду, або навпаки — до процвітання деяких економічних систем.

З плином часу починає розвиватися феодалізм. Право землеволодіння стає основою решти всіх прав, і наступає повне зміщення публічно і приватноправових початків. Державне господарство отримує характер вотчинного. Культурне і розумове життя приходять в застій. У цю грубу епоху середніх століть не можна шукати слідів фінансової науки. В той час найосвіченішим класом було духовництво, з середовища якого вийшли небагато учених того темного періоду. Можна виділити деяких з них, а саме Хому Аквінського, який писав у XIII столітті рекомендації для государів і правителів, дуже хороші правила державного господарства виходячи при цьому з релігійних і етичних початків.

Так, у творах цих письменників зустрічаються ради правителям не розоряти народ надмірними поборами, не псувати монети і збирати запасну казну. Отже, панування натуральних господарств та обумовлення цим слабого розвитку фінансового господарства не сприяло розвитку фінансової науки і в середні віки. Для середнього століття характерні загальні положення про фінансову моральність, розкидані в теологічних, філософських, політичних і юридичних творах схоластів.

Оскільки фінансова наука є невід'ємною складовою науки як системи знань, то під наукою розуміють різні поняття, в неї вкладають відповідний зміст. Враховуючи багатоаспект-

ність та розмаїття підходів до трактування науки, її розглядають як одну з форм суспільної свідомості, систему знань, сферу людської діяльності, окрему галузь наукового знання, мистецтво і творчу діяльність.

Термін «наука» використовувався давньогрецькими мислителями Платоном і Аристотелем, вживався Архімедом та іншими відомими філософами. До початку другого тисячоліття економічні погляди (включаючи й фінанси) викладалися у філософії.

Фінансова наука і фінансова література виникають одночасно з політичною економією та починають розвиватися з XV століття (в містах Північної Італії, що переживали економічний підйом і культурне зростання), коли почав зміцнюватися новий державний лад з остаточним відокремленням політичної економії від філософії вона розглядалася як складова економічної науки, що продовжувалося до XVIII ст. Стара фінансова література зародилася в Італії, де цьому сприяла фінансова практика середньовічних італійських республік, що виробили пристрій деяких податків і що розвинули користування кредитом. Потім французи, англійці, голландці і німці також зробили дуже багато для розробки фінансової науки. Критика сталих у різних державах податків, складання податкових проектів і спори про різні податки, що виникали в Англії, Німеччині і в інших державах, створили обширну літературу про податки, що підготувала ґрунт для нової фінансової науки. Розвитку останньої також багато сприяли фізіократи у Франції і камералісти в Німеччині.

Отже, на межі Середньовіччя і нового часу торгівельний капіталізм створив не тільки матеріальні умови для виникнення нової галузі суспільного знання, а й настійну потребу в свідомому відношенні до фінансового господарства.

Меркантилізм був віддзеркаленням перших успіхів торгового капіталізму. В кінці XV ст. починають свою літературну діяльність багато письменників-меркантилістів. Серед них найцікавіший Діомеде Карафа (розум. у 1487 році). Він повторює все, що до нього сказав Хома Аквінський, але оскільки Карафа у свій час керував фінансовим господарством неаполітанського королівства, це дало йому можливість ввести в науковий обіг новий матеріал і поставити нові завдання. Він ділив витрати на три групи: витрати по обороні країни, витрати за змістом государя, витрати по задоволенню надзвичайних потреб. Як представник торгівельного класу він наполегливо рекомендує відміну обкладення вивозу. Карафа вважає, що основою бюджету повинні бути домени.

Недостатність доходів від domenів до XVI ст. змусила державу перейти до використання в цій якості регалій.

Отже, фінансова наука, як і всі науки, народилася з практики. Фінансова практика на тисячоліття старша за фінансову науку. Існувала незліченна безліч фінансових господарств, які розвивалися, розширювалися, хиріли і вмирали, нічого не знаючи про фінансову науку. Фінансова наука виникла пізніше за інші соціально-політичні науки, її зародження більшість дослідників відносять до XV–XVI ст.

У XVI–XVII ст. відбулося відокремлення державної казни від казни сімей монархів, унаслідок чого виникли поняття «державні фінанси», «державний бюджет», «державний кредит». Платники податків почали офіційно визнавати право держави на оподаткування замість надання платникам певних суспільних послуг. Фінансові потоки стали прозорими, змінилося бачення сутності фінансів.

Значний внесок у розвиток фінансової науки в XVII–XVIII ст. внесли німецькі фінансисти. Вони розглядали фінансову науку як частину так званих камеральних наук (що вивчають палацове і в широкому сенсі – державне господарство). За оцінкою фінансистів XIX століття, німецькі камералісти – своєрідне відгалуження меркантилізму, що розвинулося під впливом фінансового господарства Німеччини, яке із-за відсталості народного господарства будувалося ще на доходах від доменів. Управління майном вимагало певних відомостей. Угрупуванням цих відомостей і займалися німецькі камералісти.

Наприкінці XVIII ст. з'явилася ґрунтовніша розробка фінансових питань не тільки з практичного погляду, а й в теоретичному плані. Це стало можливим:

- по-перше, під впливом нових теорій в області філософії, має рацію і держави (Монтеск'є, Руссо, Канта);
- по-друге, в результаті розвитку нової науки про народне господарство, пов'язаної з іменами фізіократів і особливо з А. Смітом;
- по-третє, – у зв'язку з корінними перетвореннями в політичному, соціальному і економічному житті під впливом Великої французької революції і прогресу техніки.

Найбільш впливовими представниками нового етапу в розвитку фінансової теорії і практики стають французькі учені. Ідеї школи фізіократів (Ф. Кене, А. Тюрго, О. Мірабо) стали пануючими в другій половині XVIII ст. Фінансова система фізіократів зробила значний вплив на теорію і практику. Їхня заслуга в області фінансової науки визначається самим вибором і постановкою проблем про справедливість обкладення, про перекладення, про джерела доходу, про розміри участі кожного у витратах держави та інших проблем теорії податків. Система фізіократів виходить з того, що лише одна земля дає чистий дохід, а мануфактура і торгівля ніяких нових цінностей не створюють, тому єдино допустимий спосіб отримання державних доходів – поземельний податок.

Незважаючи на помилковість теорії єдиного податку, заслуга фізіократів полягає в тому, що вони першими вказали на взаємозв'язок і взаємозалежність фінансів і народного господарства. Вони направили науку на вірний шлях – на необхідність пов'язувати питання фінансового господарства з теоріями політичної економії.

Вплив фізіократів на подальший розвиток фінансової науки позначився в тій критиці, з якою вони нагрянули на існуючу фінансову систему: вони протестували проти довільності податків, проти їх численності, гальмуючої економічний розвиток.

У XVIII ст. трактування поняття фінансів як державного господарства мало подальший розвиток. Державні утворення різного рівня стали називатися союзами публічного змісту, а фінанси – формами та методами добування коштів і їх витрачання цими союзами при виконанні покладених на них функцій. Форми та методи мобілізації коштів постійно змінювалися й удосконалювалися, що пов'язано з розвитком економіки держав.

Форми одержання коштів союзами публічного змісту були зумовлені, в свою чергу, формами господарства. При натуральному господарстві переважали податки у натуральній формі, при недостатньому рівні розвитку приватної власності держава задовольняла потреби експлуатації своїх земель. Тоді, коли розшарування громадян у державі за розміром доходів було незначним, існувало переважно загальне майнове оподаткування. З розвитком приватної власності, коли з'явилися великі господарські структури в промисловості, торгівлі, сільському господарстві, виникли й різні форми мобілізації коштів у вигляді промислового, поземельного, домового податків.

Розвиток політичної економії в XVIII ст. створило передумови для виділення з неї фінансової науки в другій чверті XIX ст. Інтенсивне зростання фінансового господарства також з'явилося одним із стимулюючих чинників для фінансової науки.

У XIX ст., особливо з другої половини, на розвиток фінансової науки великий вплив здійснюють ідеї соціалізму (К. Родбертус, К. Маркс, Ф. Лассаль) і соціально-демократичний робочий рух. Цей вплив знайшов свій вираз у розвитку соціально-політичного напрямку, перш за все в Німеччині (Л. Штейн, А. Шеффле, А. Вагнер), воно приділяло багато уваги фінансовій системі і надавало їй серйозне значення. Цей напрям, не розділяючи соціалістичних поглядів, йдучи по шляху часткових поступок вимогам робочої демократії, стало реакцією на економічний і фінансовий лібералізм, що панував в науці і політиці з часів фізіократів та А. Сміта до другої половини XIX ст.

Отже, у XIX столітті спостерігається бурхливий економічний розвиток. Поглиблюється і саме розуміння фінансів. Від спрощеного поняття фінансів як державного господарства переходять до розуміння фінансів як самостійної галузі знань, що охоплює нові сфери їх функціонування і впливу. Це, зокрема, фінанси сфери виробництва, виконання робіт і надання послуг. Виникають фінансові ринки, набуває розвитку державний кредит й інші фінансові інститути. Фінанси перетворюються на вагомий фактор політичного та економічного життя в державі. Проблеми фінансів стають об'єктом постійних наукових досліджень, їх виникнення порівнюють із винаходом парової машини, колеса тощо. До певної міри це справедливо.

XIX ст. характеризується розвитком капіталізму, поглибленням розуміння і трактування фінансів, розширенням сфери фінансових відносин. Фінанси використовуються як вагомий чинник політичного і соціально-економічного життя суспільства.

Найвищого розквіту фінанси досягли у XX столітті, коли функції держави набагато розширилися і вдосконалилися, а товарно-грошові відносини посіли головне місце в економічних системах. Фінанси перетворилися на універсальний і надзвичайно активний елемент економічного життя, розвинулися методи і форми мобілізації коштів та їх розподіл у державі з метою задоволення потреб населення, удосконалення виробничих та соціальних процесів.

Отже, історія становлення і розвитку фінансів свідчить про те, що їм властиві такі ознаки:

- грошовий (вартісний) характер фінансових відносин;
- розподільний (перерозподільний) характер фінансових відносин;
- фондовий характер грошових відносин, що виражають категорію «фінанси»;
- фінансові відносини завжди зв'язані з формуванням доходів, що приймають форму фінансових ресурсів;
- фінансові відносини, будучи об'єктивними, проте регулюються державою.

Висновки

Отже, фінансова наука, в тісному сенсі є фінансова теорія і відповідає на питання, як повинно розвиватись фінансове господарство згідно з сучасним світобаченням. Найвищого

рівня розвитку досягли фінанси у XXI ст. З посиленням глобалізаційних процесів фінансові відносини вийшли далеко за межі окремих держав, стали домінуючими у світовій економіці і політиці.

Список використаних джерел

1. Л. Косса. Основи фінансової науки (1896). – Росія: 1900 р.
2. Нітті Ф. Основные початки фінансової науки / Ф. Нітті. – М., 1904. – 181 с.
3. Косса Л. Основи фінансової науки. – М., 1900.
4. Чантладзе В.Г. До питання про поняття фінансів. – Тбілісі, 1989.
5. Еєберг К.Т. Нариси фінансової науки. – Ярославль, 1893.
6. Леоненко П.М., Юхименко П.І., Ільєнко А.А. та ін. Теорія фінансів: Навч. посіб. / За заг. ред. О.Д. Василика. – К.: Центр навчальної літератури, 2005. – 480 с.
7. Фінансово-монетарні важелі економічного розвитку: у 3 т. Т. 1: Фінансова політика та податково-бюджетні важелі її реалізації / За ред. А.І. Даниленко. – К.: Фенікс, 2008. – 467 с.
8. Юхименко П.І., Федосов В.М., Лазебник Л.Л. та ін. Теорія фінансів: Підручник / За ред. проф. В.М. Федосова, С.І. Юрія. – К.: Центр учбової літератури, 2010. – 576 с.
9. Кудряшов В.П. Курс фінансів: Навч. посіб. – К.: Знання, 2008. – 431 с.
10. Венгер В.В. Фінанси: навч. пос. [для студ. вищ. навч. закл.] / В.В. Венгер. – К.: Центр учбової літератури, 2009. – 432 с.

М.М. ДИКОВА,
аспірант, начальник відділу НДЕІ Мінекономрозвитку,
І.І. РЕПІН,
к.т.н., с.н.с., завідувач відділу НДЕІ Мінекономрозвитку

Методичні засади організації та якості надання адміністративних послуг органами виконавчої влади

У статті проведений аналіз стану та запропоновано методичні підходи щодо удосконалення організації та якості надання адміністративних послуг органами виконавчої влади на основі створення центрів надання адміністративних послуг, впровадження інформаційних технологій, удосконалення документообігу та взаємодії адміністративних органів.

Ключові слова: адміністративні послуги, методи, якість надання послуг, центри надання послуг.

В статье проведен анализ состояния и предложены методические подходы по усовершенствованию организации и качества предоставления административных услуг органами исполнительной власти на основе создания центров предоставления административных услуг, внедрения информационных технологий, совершенствования документооборота и взаимодействия административных органов.

Ключевые слова: административные услуги, методы, качество предоставления услуг, центры предоставления услуг.

In the article the analysis of the state is conducted and methodical approaches offer on the improvement of organization and quality of grant of administrative services executive bodies on the basis of creation of centers of grant of administrative services, introduction of information technologies, to perfection of circulation of documents and cooperation of administrative organs.

Постановка проблеми. Формуванню ефективно діючої системи надання адміністративних послуг зараз приділяється багато уваги, оскільки практично всі громадяни країни є споживачами (суб'єктами звернень) адміністративних послуг і від якості та комфортності надання таких послуг залежать стандарти життя людей та їх відношення до влади.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. На сьогодні в науковій літературі питання ефективності і якості надання адміністративних послуг органами виконавчої влади піднімаються в працях відомих вчених, економістів і практиків, зокрема В. Авер'янова, О. Бандурка, В. Коняєва, Ю. Куца, А. Селіванова, В. Тимощука [1–6] та ін.

Метою статті є проведення аналізу стану та розроблення методичних підходів щодо організації та якості надання адміністративних послуг органами виконавчої влади та удосконалення системи моніторингу надання адміністративних послуг на рівні обласних та районних державних адміністрацій.

Виклад основного матеріалу. За ініціативою Президента України здійснюється глибоке реформування системи надання адміністративних послуг, яке виводить їх на рівень європейських стандартів. Згідно із завданнями Програми економічних реформ на 2010–2014 роки «Заможне суспільство, конкурентоспроможна економіка, ефективна держава», указів та доручень Президента України протягом 2011–2012 років. Кабінетом Міністрів України було прийнято низку урядових рішень, спрямованих на упорядкування, удосконалення та підвищення якості надання адміністративних послуг, зокрема:

- нормативно врегульовані організаційно-правові засади функціонування системи надання адміністративних послуг, у тому числі в частині суб'єктів надання таких послуг;
- проведено інвентаризацію адміністративних послуг, які надаються органами виконавчої влади, органами місцевого самоврядування та створено Реєстр адміністративних послуг;
- скорочено на 36 відсотків кількість платних адміністративних послуг, які надаються центральними органами виконавчої влади;
- скорочено кількість документів, необхідних для одержання адміністративних послуг (скасовано необхідність подання 180 документів при одержанні 73 адміністративних послуг);
- створено більше ста центрів надання адміністративних послуг (ЦНАП), які дають можливість отримати в одному місці адміністративні послуги за принципом «єдиного вікна»;
- з 2012 року почав функціонувати Єдиний веб-портал адміністративних послуг, який є важливим і одним із перших етапів реалізації інформаційної системи «Електронний уряд»;
- з 7 вересня 2012 року набув чинності Закон України «Про адміністративні послуги» [7], яким вирішені питання організаційного і правового забезпечення функціонування системи надання адміністративних послуг.

Разом із тим залишається комплекс невирішених або недостатньо врегульованих питань, а саме, на початок 2012 року: не було створено загальнодержавний Реєстр адміністративних послуг; була відсутня інвентаризація адміністративних послуг, які надають центральні і місцеві органи виконавчої влади та органи місцевого самоврядування; недостатньо врегульовані організаційні і правові засади утворення та функціонування центрів надання адміністративних

послуг і підвищення на їх основі якості надання адміністративних послуг; не вирішені методичні та технологічні питання взаємодії суб'єктів надання адміністративних послуг з використанням електронного документообігу та інформаційних систем; відсутні уніфіковані переліки адміністративних послуг за видами суб'єктів їх надання; недостатньо розвинена система моніторингу як діяльності суб'єктів надання послуг так і оцінок споживачів послуг.

З метою реалізації завдань реформування системи адміністративних послуг досліджена законодавча, нормативно-правова та методична база функціонування адміністративних послуг та її якісно нового елемента – центрів надання адміністративних послуг (ЦНАП). Засобами системного логіко-функціонального аналізу встановлена повнота нормативно-правового забезпечення утворення та функціонування центрів надання адміністративних послуг. Сформульовані принципи та ознаки, за якими визначається відповідність вимогам законодавства, отриманих у результаті проведеної Мінекономрозвитку інвентаризації адміністративних послуг, які надаються центральними та місцевими органами виконавчої влади та органами місцевого самоврядування. Зважаючи на важливість уніфікації переліків адміністративних послуг, розроблено інструменти та алгоритм формування таких переліків. Також досліджені напрями удосконалення моніторингу системи надання адміністративних послуг, результати якого використовуються в першу чергу для прийняття рішень щодо підвищення якості обслуговування громадян – суб'єктів звернень.

Систематизований перелік та зміст нормативно-правових актів, які необхідні для утворення центрів надання адміністративних послуг та відповідних документів – для їх функціонування наведено в таблиці. З метою забезпечення методичної, правової та організаційної єдності розроблені проекти шести примірних (типових) документів щодо функціонування центрів надання адміністративних послуг, у тому числі: положення про ЦНАП, інформаційної та технологічної карток, регламенту функціонування ЦНАП, переліку послуг, які надає ЦНАП, які були направлені для впровадження місцевими органами виконавчої влади.

Дозвільні центри відповідно до Закону України «Про адміністративні послуги» є частиною ЦНАП. З метою забезпечення належної доступності адміністративних послуг можуть утворюватися територіальні підрозділи центрів.

Перелік адміністративних послуг, які надаються через ЦНАП, визначається органом, який прийняв рішення про його створення. При цьому такий перелік має включати адміністративні послуги органів виконавчої влади, перелік яких затверджується Кабінетом Міністрів України.

Відповідно до закону органи, які утворюють ЦНАП, затверджують положення про такі центри на основі Примірного положення, затвердженого Кабінетом Міністрів України постановою від 20.02.2013 № 118 [8]. Зазначеним Примірним положенням визначені завдання центру, засади його

Перелік законодавчих та нормативно-правових документів щодо функціонування ЦНАП

№ з/п	Найменування документа	Призначення документа	Ким затверджено	Виконавець
1	2	3	4	5
1	Закон України «Про адміністративні послуги»	Основні завдання та функції ЦНАП	Верховна Рада України від 06.09.2012 №5203-VI	КМУ, органи виконавчої влади та місцевого самоврядування
2	Закон України «Про дозвільну систему у сфері господарської діяльності»	Організація та порядок функціонування єдиних дозвільних центрів (ЄДЦ)	Верховна Рада України від 06.09.2005 №2806-IV	Міські ради та їх виконавчі органи, районні та районні у містах Києві і Севастополі державні адміністрації, територіальні (місцеві) органи центральних органів виконавчої влади, дозвільні органи
3	Положення про Центр надання адміністративних послуг	Регламентация організаційного забезпечення надання адміністративних послуг суб'єктам звернення	Рішення виконавчого комітету міської ради	Виконавчі комітети міської ради міст обласного та республіканського АРК значення, Київської, Севастопольської міської ради
4	Положення про адміністратора ЦНАП	Визначення порядку призначення адміністратора, регламентація його прав, обов'язків, цілей, завдань та функцій. Регламентация організації надання адміністративних послуг адміністратором суб'єктам звернення згідно їх зверненню до нього	Голова міської ради міст обласного та республіканського АРК значення, Київської, Севастопольської міської ради	Виконавчі комітети міської ради міст обласного та республіканського АРК значення, Київської, Севастопольської міської ради
5	Паспорт ЦНАП	Наводяться основні характеристики центру	Керівник органу виконавчої влади, яким утворено центр	Виконавчі комітети міської ради міст обласного та республіканського АРК значення, Київської, Севастопольської міської ради
6	Реєстр адміністративних послуг	Перелік адміністративних послуг та їх основні реквізити	Орган, який створив ЦНАП	Орган, який створив ЦНАП
7	Загальний регламент ЦНАП	Порядок організації діяльності і роботи, принципи роботи, функції, права, обов'язки працівників, та їх відповідальність, робота з вхідними та вихідними пакетами документів, ведення програмного забезпечення, контроль за здійсненням адміністративних процедур	Голова міської ради міст обласного та республіканського АРК значення, Київської, Севастопольської міської ради	Виконавчі комітети міської ради міст обласного та республіканського АРК значення, Київської, Севастопольської міської ради
8	Інформаційна картка адміністративної послуги, яка надається населенню та суб'єктам господарювання	Визначення складу, змісту та структури реквізитів ЦНАП, у тому числі перелік документів необхідних для отримання послуги, порядок і спосіб їх подання, строк надання, платність або безоплатність, результат надання, способи отримання відповіді, акти законодавства, що регламентують порядок та умови надання послуги. Інформування населення та суб'єктів господарювання	Голова міської ради міст обласного та республіканського АРК значення, Київської, Севастопольської міської ради	Виконавчі комітети міської ради міст обласного та республіканського АРК значення, Київської, Севастопольської міської ради
9	Технологічна картка адміністративної послуги, яка надається населенню та суб'єктам господарювання (зазначити назву послуги)	Регламентация алгоритму (послідовності) дій працівників ЦНАП. Визначення етапів опрацювання звернення про надання послуги, відповідальних за виконання робіт на кожному етапі, строків виконання етапів	Голова міської ради міст обласного та республіканського АРК значення, Київської, Севастопольської міської ради	Виконавчі комітети міської ради міст обласного та республіканського АРК значення, Київської, Севастопольської міської ради
10	Порядок розгляду скарг у ЦНАП	Регламентация процедур надання адміністративних послуг	Голова міської ради міст обласного та республіканського АРК значення, Київської, Севастопольської міської ради	Виконавчі комітети міської ради міст обласного та республіканського АРК значення, Київської, Севастопольської міської ради

Джерело: розроблено авторами.

МАКРОЕКОНОМІЧНІ АСПЕКТИ СУЧАСНОЇ ЕКОНОМІКИ

го діяльності, права та завдання адміністратора, який організовує надання адміністративних послуг у центрі, завдання керівника ЦНАП.

У відповідності до Закону України «Про адміністративні послуги», указів та доручень Президента України, нормативних документів Кабінету Міністрів та Мінекономрозвитку розроблено проект плану організаційно-правових заходів щодо утворення та функціонування центрів надання адміністративних послуг. Планом передбачено створення нових та підвищення ефективності діючих центрів надання адміністративних послуг з максимальним забезпеченням комфортності для суб'єктів звернень.

Національним планом дій на 2013 рік та Законом України «Про адміністративні послуги» передбачено створення до кінця року центрів надання адміністративних послуг в усіх містах обласного та/або республіканського Автономної Республіки Крим значення, містах Києві та Севастополі, районах, районах у містах Києві та Севастополі.

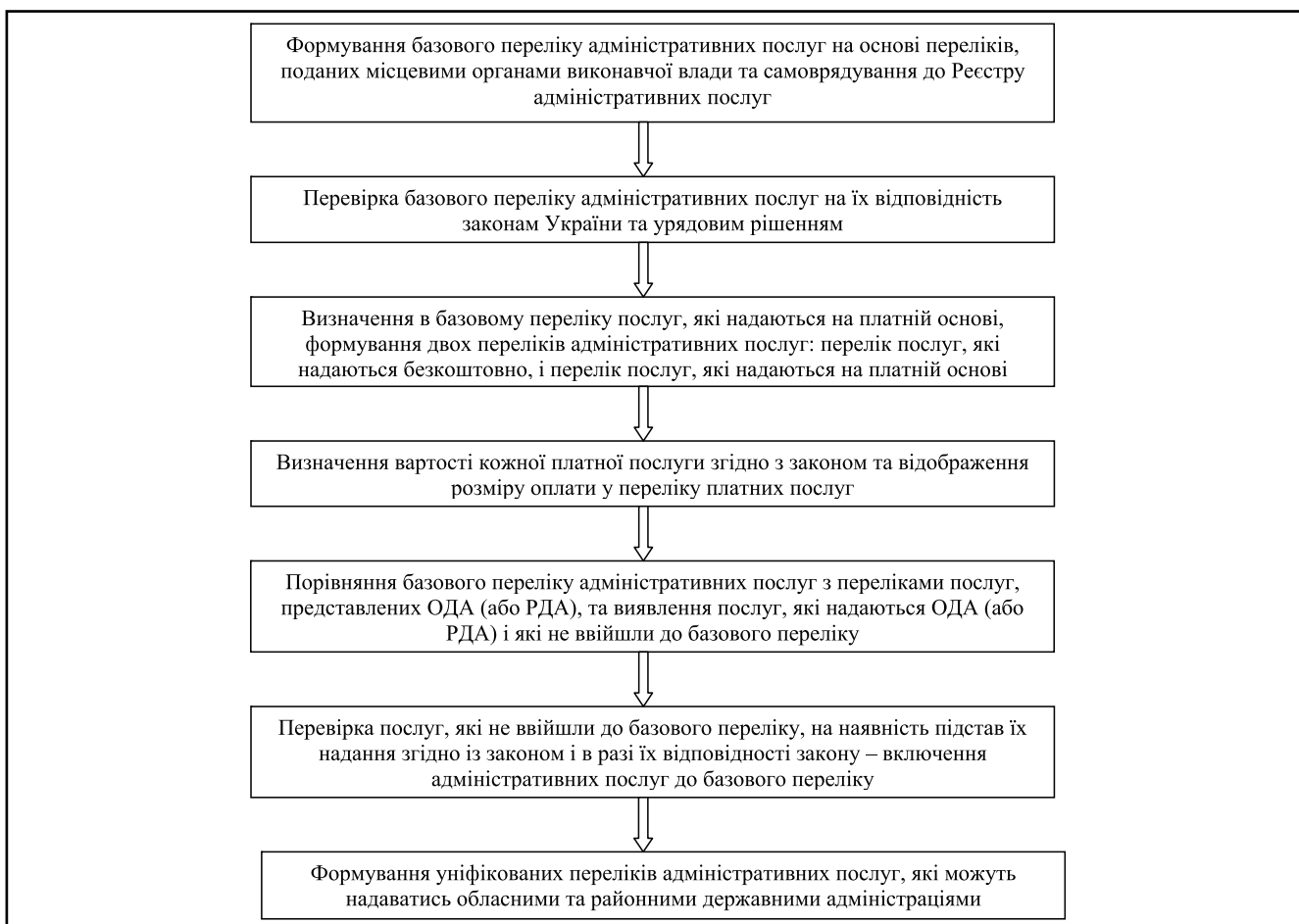
Усього необхідно відкрити 684 такі центри, і це питання потребує якнайшвидшого вирішення місцевими органами виконавчої влади та органами місцевого самоврядування.

Важливою складовою системи адміністративних послуг є їх переліки. За результатами наукового аналізу та перевірки

адміністративних послуг на відповідність законодавству визначено перелік 48 адміністративних послуг, які надавали обласні державні адміністрації та 18 адміністративних послуг, які надавали районні державні адміністрації, що не відповідають законодавству. Зазначені переліки Мінекономрозвитку направлено місцевим органам виконавчої влади для подальшого опрацювання.

При формуванні переліків (номенклатури) адміністративних послуг використовується принцип їх мінімізації. Необхідно мінімізувати перелік адміністративних послуг та залишити лише ті послуги, які є справді важливими для публічних інтересів. Для цього всі послуги, які надаються органами державної влади, органами місцевого самоврядування та створеними ними підприємствами, установами і організаціями, необхідно переглянути (фактично – провести інвентаризацію та функціональне обстеження) і систематизувати за такими критеріями:

- а) послуги, надання яких варто залишити за державою та місцевим самоврядуванням;
- б) послуги, надання яких може бути передане недержавним суб'єктам (у порядку делегування або приватизації);
- в) послуги, які можуть бути скасовані без шкоди для суспільства та держави.



Алгоритм формування уніфікованих переліків адміністративних послуг, які можуть надаватися обласними та районними державними адміністраціями

Джерело: розроблено авторами.

Алгоритм формування уніфікованих переліків адміністративних послуг, які можуть надаватись обласними та районними державними адміністраціями представлений на рисунку.

На основі отриманих згідно з алгоритмом уніфікованих переліків адміністративних послуг складається список послуг, які не ввійшли до цих переліків. Уніфіковані переліки адміністративних послуг та переліки послуг, які до них не ввійшли (за їх наявності), направляються до місцевих адміністративних органів для формування своїх реєстрів адміністративних послуг.

За наявності адміністративних послуг, надання яких обґрунтовується публічною (соціальною) необхідністю, але не включені до уніфікованих переліків через відсутність достатніх правових підстав, адміністративний орган має вийти з ініціативою щодо законодавчого врегулювання питання надання таких послуг.

Переліки адміністративних послуг доцільно періодично переглядати у відповідності із змінами, які можуть відбуватися у сфері законодавчого та нормативно-правового регулювання адміністративних послуг, зокрема щодо вартості платних послуг.

Варто зазначити, що прийняття Закону України «Про адміністративні послуги» само по собі не вирішує в повній мірі питань реформування цієї системи.

Основних зусиль потребує подальша робота з приведення законодавства в усіх сферах державного управління до вимог цього закону, тобто з впорядкування нормативно-правових актів, які встановлюють умови та порядок надання конкретних послуг. При цьому у ряді випадків необхідно докорінно змінювати нормативно-правове регулювання окремих сфер.

Висновки

Економічний та соціальний ефект від упровадження уніфікованих переліків адміністративних послуг досягається за рахунок скасування зайвих послуг, упорядкування платних та безоплатних адміністративних послуг, підвищення якості надання адміністративних послуг суб'єктам звернень – юридичним та фізичним особам.

Проведення роботи з реформування системи адміністративних послуг має стати одним з найголовніших пріоритетів міністерств, які реалізують відповідні сфери державного управління.

Подальші перспективні наукові дослідження мають бути спрямовані на вирішення таких завдань:

- розроблення методичних засад та організаційних механізмів приведення нормативно-правових актів функціонування центрів надання адміністративних послуг до вимог Закону України «Про адміністративні послуги»;
- методичне забезпечення функціонування та актуалізації Реєстру адміністративних послуг та Єдиного веб-порта-

лу адміністративних послуг, зокрема розширення їх сервісних функцій та скорочення у разі термінів надання адміністративних послуг;

- розроблення наукових пропозицій щодо нормативного регулювання повноважень органів місцевого самоврядування з надання адміністративних послуг та спрощення відповідних адміністративних процедур;

- наукові дослідження та методичне супроводження проведення громадського контролю якості надання адміністративних послуг, організація опитування споживачів послуг, оброблення результатів опитування та підготовка наукових рекомендацій щодо максимального забезпечення якості послуг та комфортності для суб'єктів звернень.

Результати дослідження можуть бути використані Міністерством економічного розвитку і торгівлі України при підготовці проектів нормативно-правових актів щодо організаційних і правових засад утворення та функціонування центрів надання адміністративних послуг, реалізації пріоритетного напрямку економічної реформи щодо поліпшення бізнес-клімату в країні, при аналізі стану надання адміністративних послуг центральними та місцевими органами виконавчої влади, а також при актуалізації Реєстру адміністративних послуг та підготовці проекту Закону України «Про перелік адміністративних послуг».

Список використаних джерел

1. Авер'янов В. Академічні дослідження проблем державного управління та адміністративного права: результати і перспективи / В. Авер'янов, О. Андрійко, В. Полюхович // Юридичний журнал. – 2004. – 5 (23). – С. 52–56.
2. Адміністративне право України: Підручник / За заг. ред. О.М. Бандурки. – Харків: Вид-во НУВС, 2004. – 480 с.
3. Коняєва В.В. Удосконалення кваліфікаційних вимог щодо державних послуг / Актуальні проблеми державного управління: [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Apdu/2008_2/doc/1/11.pdf
4. Куц Ю. Якісні управлінські послуги – головна умова підвищення довіри населення до органів влади / Ю. Куц. – Х.: НАДУ, 2006. – 192 с.
5. Селіванов А.О. Адміністративний процес в Україні: реальність і перспективи розвитку правових доктрин / А.О. Селіванов. – К.: Ін Юре, 2000. – 68 с.
6. Тимошук В.П. Оцінка якості адміністративних послуг / В.П. Тимошук, А.В. Кірмач. – К.: Факт, 2005. – 88 с.
7. Закон України «Про адміністративні послуги» від 06.09.2012 №5203-IV [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/5203-17>
8. Постанова Кабінету Міністрів України «Про затвердження Примірного положення про центр надання адміністративних послуг» від 20.02.2013 №118 [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/118-2013-%D0%BF>

Контроль за концентрацією ринків в Україні: проблеми та перспективи

Проаналізовано сучасний стан та особливості процесів концентрації на вітчизняних товарних ринках, а також виявлено їхній вплив на конкурентоспроможність економіки України. Виявлено специфічні риси контролю за цими процесами у вітчизняному законодавстві. Запропоновано шляхи підвищення ефективності державної політики у сфері концентрації ринків.

Ключові слова: концентрація ринків, антимонопольна політика, коефіцієнт концентрації, злиття та поглинання, бар'єри входу.

Проанализировано текущее состояние и особенности процессов концентрации на отечественных товарных рынках, а также показано их влияние на конкурентоспособность экономики Украины. Раскрыты специфические черты контроля за этими процессами в отечественном законодательстве. Предложены пути повышения эффективности государственной политики в сфере концентрации рынков.

Ключевые слова: концентрация рынков, антимонопольная политика, коэффициент концентрации, слияния и поглощения, барьеры входа.

The paper analyzes present conditions and special issues of a concentration at Ukrainian goods markets and examines its impact on competitiveness of Ukrainian economy. Special features of market concentration control in Ukraine are exposed. The ways of improvement of government policy efficiency towards market concentration are suggested.

Keywords: market concentration, antimonopoly policy, concentration ratio, mergers and acquisitions, entry barriers.

Постановка проблеми. Основні тенденції, якими характеризується розвиток світової економіки у XXI ст., зокрема глобалізація усіх сфер господарського життя, посилення міжнародної конкуренції, а також всезростаюча лібералізація та дерегуляція ринків, породжують необхідність вибору національними економіками такої моделі розвитку, яка б забезпечувала інтенсивну конкурентну боротьбу на внутрішньому ринку та високу конкурентоспроможність національних виробників на міжнародних та глобальному ринках. У цьому контексті особливо актуалізується проблема дієвого контролю за концентрацією ринків та її впливу на соціально-економічний розвиток національних економік.

Особливо гостро проблема проведення ефективної конкурентної політики постає для України, яка зараз переживає період системних трансформацій. З одного боку, вітчизняне ринкове середовище характеризується тенденціями до підвищення рівня концентрації та монополізації, що вимагає

рішучих дій від антимонопольних органів. З іншого боку, вітчизняні компанії не здатні створювати суттєвої конкуренції як на зовнішньому, так і на внутрішньому ринках, а це відповідним чином позначається на конкурентоспроможності всієї економіки. Господарська практика розвинутих країн засвідчує, що саме ринки, які характеризуються високим рівнем концентрації, здатні забезпечити технологічний прогрес, а отже містять значний потенціал для економічного зростання. Саме тому виникає необхідність проведення такої конкурентної політики, яка б не тільки забезпечувала гостре економічне суперництво між суб'єктами господарювання, а й давала змогу підвищувати ефективність функціонування вітчизняних ринків та конкурентоспроможність національних виробників на світовій арені.

Зважаючи на це, можемо констатувати, що в умовах посилення експансії на національний ринок іноземних виробників, низької конкурентоспроможності вітчизняних підприємств на міжнародних ринках та посилення тенденцій до монополізації питання підвищення ефективності державної політики у сфері контролю за процесами концентрації ринків є стратегічно важливим та потребує нагального вирішення.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Теоретичні та практичні аспекти концентрації ринків та проблеми їх регулювання досліджувалися багатьма російськими та вітчизняними вченими, зокрема С. Авдашевою, В. Базилевичем, О. Горняк, А. Ігнатюк, І. Князевою, В. Лагутиним, А. Лозовою, Ю. Уманцевим тощо. Однак, незважаючи на різнобічне висвітлення даної проблеми в економічній літературі, ці процеси зазнають істотних змін у процесі глобалізації, а тому потребують постійного переосмислення. Крім того, досі не сформовано єдиного підходу щодо механізму здійснення ефективного контролю за процесами концентрації у трансформаційних економіках, зокрема в Україні.

Метою статті є аналіз сучасного стану концентрації ринків в економіці України та розробка пропозицій щодо вдосконалення чинної системи контролю за цими процесами задля забезпечення інтенсивної конкурентної боротьби та підвищення конкурентоспроможності вітчизняної економіки.

Виклад основного матеріалу. Сучасний етап розвитку ринкових відносин характеризується зміною структури національних ринків під впливом процесів концентрації. В економічній літературі немає єдиного підходу до визначення сутності цього поняття. Наприклад, А. Ігнатюк визначає концентрацію ринку як характеристику його структури, яка відображає відносну величину та кількість фірм, що пропонують продукцію [1, с. 87]. Російський дослідник з питань антимонопольної політики І. Князева трактує її як зосереджен-

ня економічно значимих показників чи характеристик в руках незначної кількості господарюючих суб'єктів, за якого акумулюється матеріальна та представницька влада [2, с. 56]. На нашу думку, концентрація ринку являє собою зменшення кількості господарюючих суб'єктів на галузевих ринках шляхом збільшення їх розмірів за рахунок концентрації та централізації виробництва і капіталу та нарощування їх ринкової частки.

Варто також відзначити, що відсутність єдиного підходу до визначення сутності концентрації ринків зумовила існування певної категоріальної плуралістичності. Частина дослідників називають концентрацію ринків «ринковою концентрацією», «консолідацією ринку», «концентрацією продавців», «концентрацією суб'єктів господарювання», «галузевою концентрацією» та «економічною концентрацією». Ми вважаємо, що всі ці терміни є однопорядковими та можуть розглядатися як слова-синоніми. Виняток становить лише поняття «економічна концентрація», яке використовується в українському законодавстві, оскільки воно, на нашу думку, є значно ширшим і включає в себе процеси концентрації ринку, капіталу та виробництва.

Варто відзначити, що на сьогодні контроль за процесами концентрації на товарних ринках України здійснюється на основі таких нормативно-правових актів:

- Конституція України;
- Господарський кодекс України;
- Закон України «Про захист економічної конкуренції»;
- Закон України «Про акціонерні товариства»;
- Положення про концентрацію.

Разом із тим жоден із зазначених правових документів не дає визначення поняття «концентрація ринків», а радше визначає перелік механізмів, за допомогою яких вона може здійснюватися. Зокрема, такими механізмами визнаються: 1) злиття та приєднання суб'єктів господарювання; 2) набуття контролю шляхом придбання чи отримання в управління активів підприємства або призначення на керівну посаду особи, яка займає аналогічну посаду в інших суб'єктах господарювання; 3) придбання або отримання в управління часток та паїв, які забезпечують 25 чи 50% голосів у вищому органі управління та 4) створення суб'єктами господарювання нового підприємства, яке не буде конкурувати з його засновниками [3, с. 56]. Зважаючи на це, можемо констатувати, що в Україні концентрація ринків здійснюється шляхом перерозподілу контролю над суб'єктами господарювання.

Концентрація на вітчизняних товарних ринках має певні особливості. Наприклад, у розвинутих країнах при участі у цих процесах компанії віддають перевагу угодам про злиття і поглинання, тобто централізації капіталу. Це відповідним чином позначилося і на регулюванні процесів консолідації на ринку, яке в таких країнах зводиться до контролю за злиттями (merger control). Вітчизняні ж підприємства з цією метою використовують вкладення коштів у статутні капітали інших юридичних осіб, що забезпечує їх не тільки високими

прибутками від фінансових активів, а й дає їм змогу впливати на прийняття цими компаніями стратегічних рішень. Це можна пояснити такими факторами:

1) низький захист прав власності та низький рівень економічної довіри, що зумовлює зниження привабливості того інвестиційного варіанту вкладання коштів, при якому їх необхідно передати контрагенту, з яким не встановилися тривалі довірчі відносини;

2) економічне зростання протягом останнього десятиліття, зумовлене підвищенням рівня сукупного попиту. Його результатом стало зростання попиту на товарних ринках і відповідне йому підвищення рівня прибутковості інвестицій в купівлю компаній. Останнє, своєю чергою, посилює стимули до конкурентної боротьби, що проявилось в прагненні суб'єктів господарювання наростити свою ринкову частку шляхом укладання угод про горизонтальну концентрацію (об'єднання підприємств, що діють на одному товарному ринку). Варто відзначити, що найбільш активно ці процеси спостерігалися на ринках експортноорієнтованих галузей (чорної та кольорової металургії), а також ринках із високим імпортозаміщенням (харчова промисловість);

3) висока ймовірність опортуністичної поведінки при укладанні ринкових угод, особливо при безальтернативності покупця чи продавця. Зниження очікуваних втрат при такій ситуації на ринку забезпечується шляхом заміщення ринкової координації внутрішньофірмовою, ієрархічною, яка створюється в результаті вертикальних концентрацій. Саме тому певною мірою концентраційні процеси, що відбувалися на вітчизняних товарних ринках, особливо в період їх становлення, нагадували відродження радянських концернів та інших багатогалузевих об'єднань.

Крім того, прозорі злиття, за яких чітко можна визначити ринкову частку компанії-поглиначки та компанії-жертви, не набули значного поширення на вітчизняних товарних ринках. У промисловості України сформувалося декілька способів об'єднання підприємств, усередині яких міжфірмова координація виходить за рамки ринкових контрактів і одночасно не передбачає повної консолідації активів цих суб'єктів господарювання. Такий спосіб концентрації підприємств приймає організаційно-правову форму холдингов, фінансово-промислових груп тощо.

Особливості процесів концентрації на вітчизняних товарних ринках зумовили появу певних специфічних рис і у державному контролі за цими процесами. По-перше, контроль за концентрацією ринків в Україні передбачає здійснення контролю за усіма можливими механізмами участі підприємств у цих процесах, а не тільки за злиттями, як це відбувається в європейських країнах. По-друге, вітчизняні антимонопольні органи використовують тільки один вид контролю – попередній, тобто до моменту укладення угоди чи процесів, які відносяться до об'єктів антимонопольного регулювання або умов, які можуть призвести до підвищення концентрації ринків. Він реалізується у формі розгляду антимонопольним органом кло-

потань про надання згоди на здійснення дій, вказаних у них, відповідно до вимог законодавства. Наступний контроль, метою якого є перевірка легітимності раніше укладених угод між суб'єктам господарювання у вітчизняній конкурентній політиці, не набув значного поширення. По-третє, кількісні критерії концентрації (значення коефіцієнту концентрації, відповідно до якого визначається можливість виникнення колективного домінування) мають універсальний характер, тобто є однаковими для ринків реального та фінансового секторів. На нашу думку, це зумовлено нерозвиненістю вітчизняного конкурентного законодавства.

Незважаючи на це, контроль за процесами концентрації на вітчизняних ринках має важливе значення для розвитку конкурентного середовища. В подальшому його роль має посилюватися, зважаючи на тенденції, якими характеризуються ці процеси в Україні.

Необхідно зазначити, що протягом останніх років спостерігається активізація концентрації на вітчизняних товарних ринках. Свідченням цього є дані про зростання кількості звернень до Антимонопольного комітету України про надання дозволу на участь підприємств у цих процесах. Як видно з рис. 1, починаючи з 2009 року спостерігається по-

ступове збільшення як кількості поданих заяв (з 599 до 944), так і кількості наданих дозволів на участь підприємств у цих процесах (з 480 до 709).

Аналогічні тенденції простежуються і при аналізі даних про структуру товарних ринків та рівень сукупної концентрації економіки України (рис. 2). З рис. 2 видно, що лише близько половини цих ринків можна віднести до конкурентних, а це дає підстави вважати, що решта ринків характеризується якщо не високим, то помірним рівнем концентрації.

Важливе значення для розуміння динаміки рівня концентрації на ринках товарів і послуг України має дослідження сукупного рівня концентрації у вітчизняній економіці. Як видно з рис. 3, який відображає частку найбільших підприємств в обсязі реалізованої продукції, протягом останніх років спостерігається збільшення даного показника для всіх груп суб'єктів господарювання. Низькі значення показників концентрації протягом 2007–2008 років свідчать про наявність більш інтенсивної конкуренції у передкризовий період.

Про неефективність антимонопольного контролю за процесами концентрації на товарних ринках свідчить і невтішне становище України в рейтингу країн за індексом глобальної конкурентоспроможності. Особливо критична ситуація у віт-

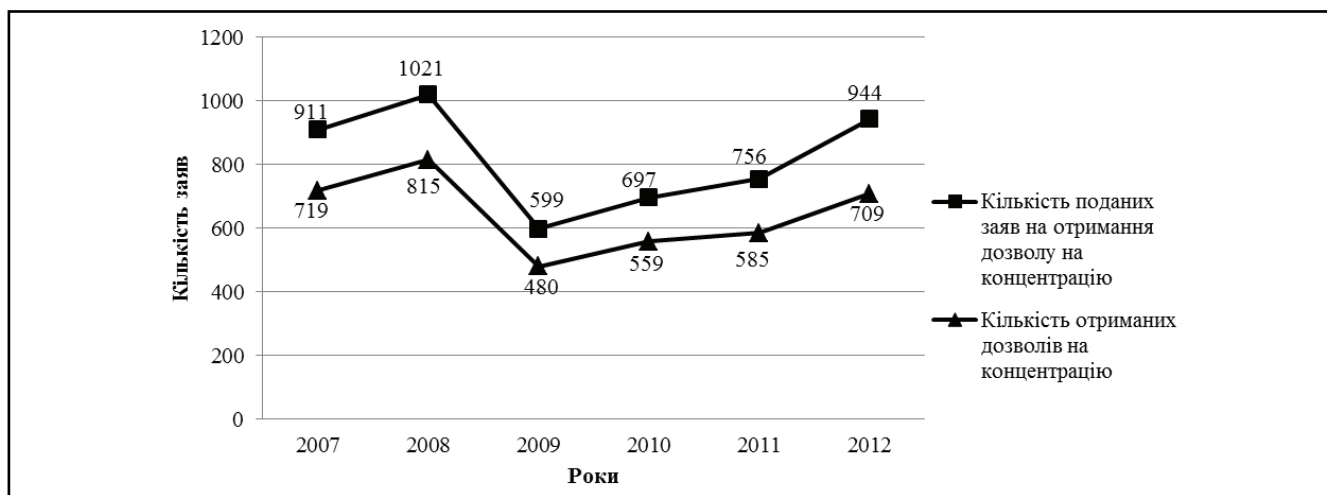


Рисунок 1. Динаміка поданих заяв на отримання дозволу на участь у процесах концентрації ринку

Джерело: побудовано автором на основі даних Антимонопольного комітету України [4].

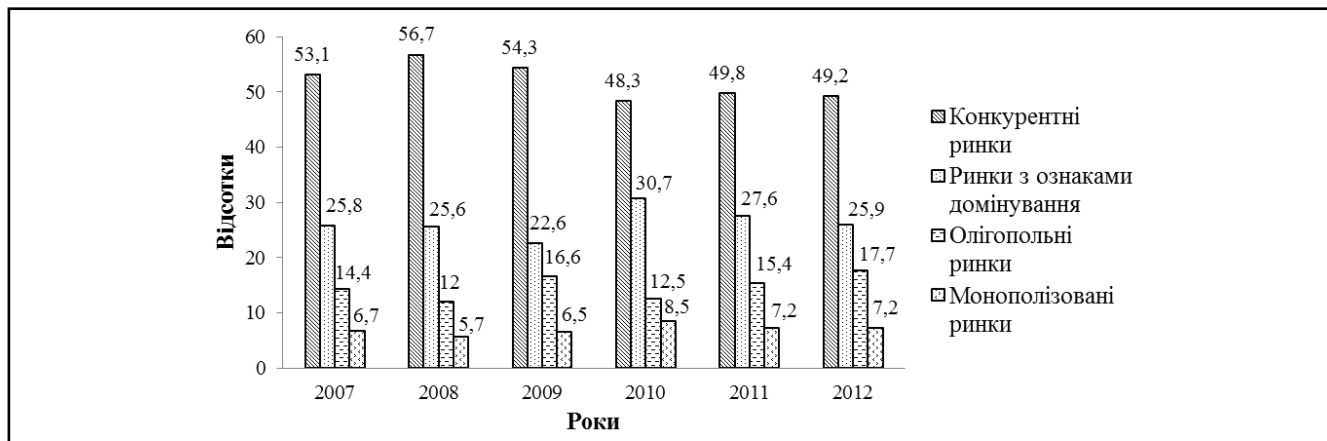


Рисунок 2. Співвідношення ринків з різною конкурентною структурою в економіці України

Джерело: побудовано автором на основі даних Антимонопольного комітету України [4].

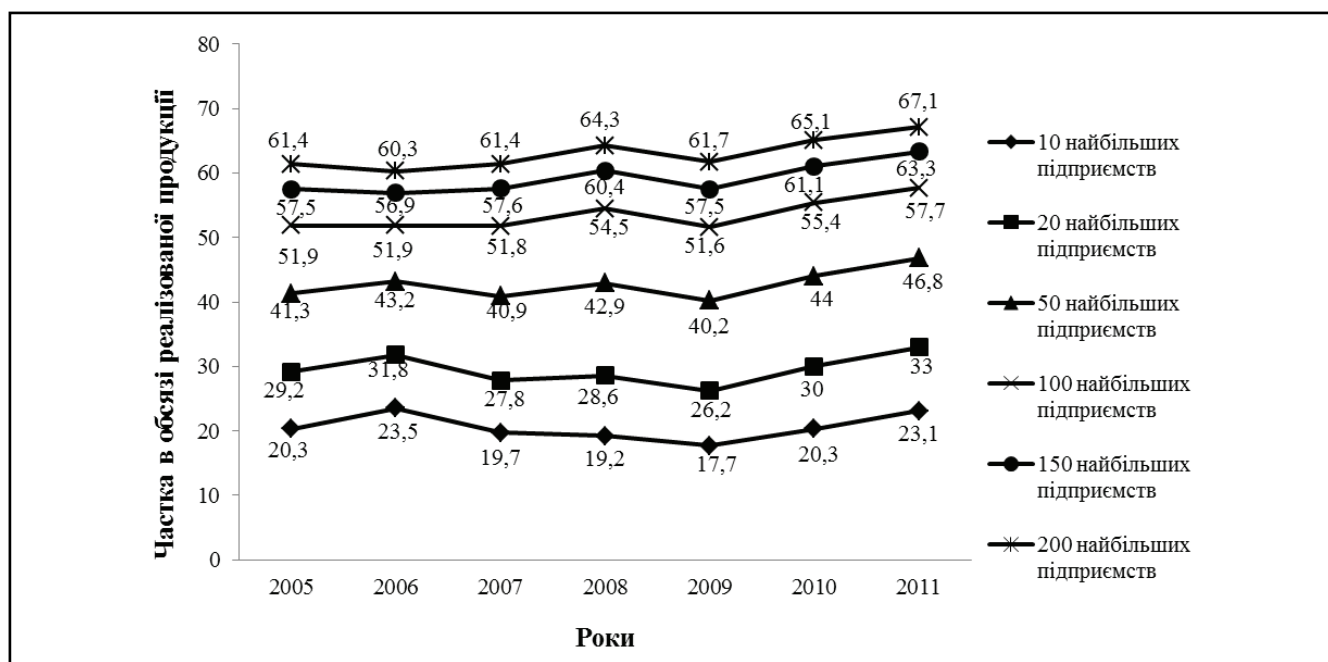


Рисунок 3. Динаміка сукупного рівня концентрації в промисловості України

Джерело: побудовано автором на основі даних Антимонопольного комітету України [6].

чизняній економіці склалася з інституційним середовищем, яке є основою для здійснення антимонопольної політики у сфері концентрації ринків. За цим показником Україна займає 132-ге місце з 144 країн, поступаючи при цьому таким країнам пострадянського простору, як Польща (55-те місце), Грузія (61-ше місце), Азербайджан (63-тє місце), Таджикистан (65-те місце), Молдова (110-те місце) та Румунія (116-те місце). Це спричинено значною бюрократизацією державного апарату, браком прозорості в економічних відносинах та так званим «фаворитизмом» [5].

Незважаючи на надзвичайно складну ситуацію з інституційним забезпеченням, вітчизняні ринки характеризуються відносно високою ефективністю (47-е місце) та значним розміром (38-е місце). Разом із тим субпоказники інтенсивності внутрішньої конкуренції (104-те місце), ринкового домінування (108-ме місце) та ефективності антимонопольної політики (132-ге місце) залишаються на дуже низькому рівні.

Підтвердженням неефективності вітчизняної антимонопольної політики у сфері контролю за концентрацією ринків є й ті тенденції, якими характеризується розвиток сучасної економіки України протягом останнього десятиліття.

По-перше, галузева структура вітчизняної економіки характеризується переважанням сировинних галузей або галузей з низьким ступенем переробки. Світова практика показує, що ринки, які представляють ці галузі, зазвичай характеризуються високим рівнем концентрації. Це підтверджується і господарською практикою України. Так, у 2011 році у металургійному комплексі України, в якому виробляється трохи більше 20% ВВП, рівень концентрації характеризувався такими даними: на ринку коксу три найбільші підприємства (CR-3) займали 74,2%, чавуну – 95%, сталі – 93,5%, прокату – 94%. На українському ринку газу також

простежуються аналогічні тенденції – на «Нафтогаз» припадає 77,4% поставок газу, а сукупна частка трьох найбільших трейдерів («Нафтогазу», Ostchem і «Укрнафти») перевищує 96%. У цілому ж можемо сказати, що найвищі показники концентрації спостерігаються на ринках паливно-енергетичного та гірничо-металургійного комплексів, а також транспорту та зв'язку (рис. 4).

По-друге, в Україні наявна велика кількість адміністративних бар'єрів, які ускладнюють вхід нових учасників на товарні ринки. Про це свідчить значення показника норми входу, який являє собою відношення кількості нових фірм, що ввійшли на ринок за певний період, до загальної кількості фірм. Так, якщо для товарних ринків у країнах із високо-розвинутою економікою (наприклад, США) його значення сягає 60%, то в Україні воно коливається на рівні 3–6% і має тенденцію до подальшого зниження [7, с. 54]. Свідченням високих вхідних бар'єрів є також і показник легкості ведення бізнесу, за яким у 2013 році Україна займає 137-ме місце із 185 країн світу [8, с. 3].

Обмеженнями для входу виступають необхідність отримання спеціальних рішень, ліцензій чи імпорتنих тарифів, що сприяє подальшому зростанню рівня концентрації та посиленню її деструктивного впливу на конкуренцію.

По-третє, протягом останніх років спостерігаються тенденції до підвищення рівня концентрації на всіх товарних ринках, що підтверджується зростанням кількості угод про злиття та поглинання та зростанням відповідних показників концентрації (коефіцієнту концентрації та індексу Херфіндалля – Хіршмана). Так, наприклад, протягом 2012 року значно зріс рівень концентрації на ринку хліба м. Києва, на якому компанія-лідер наростила свою ринкову частку з 6 до 25%, а на національному ринку мобільного ритейлу в результаті

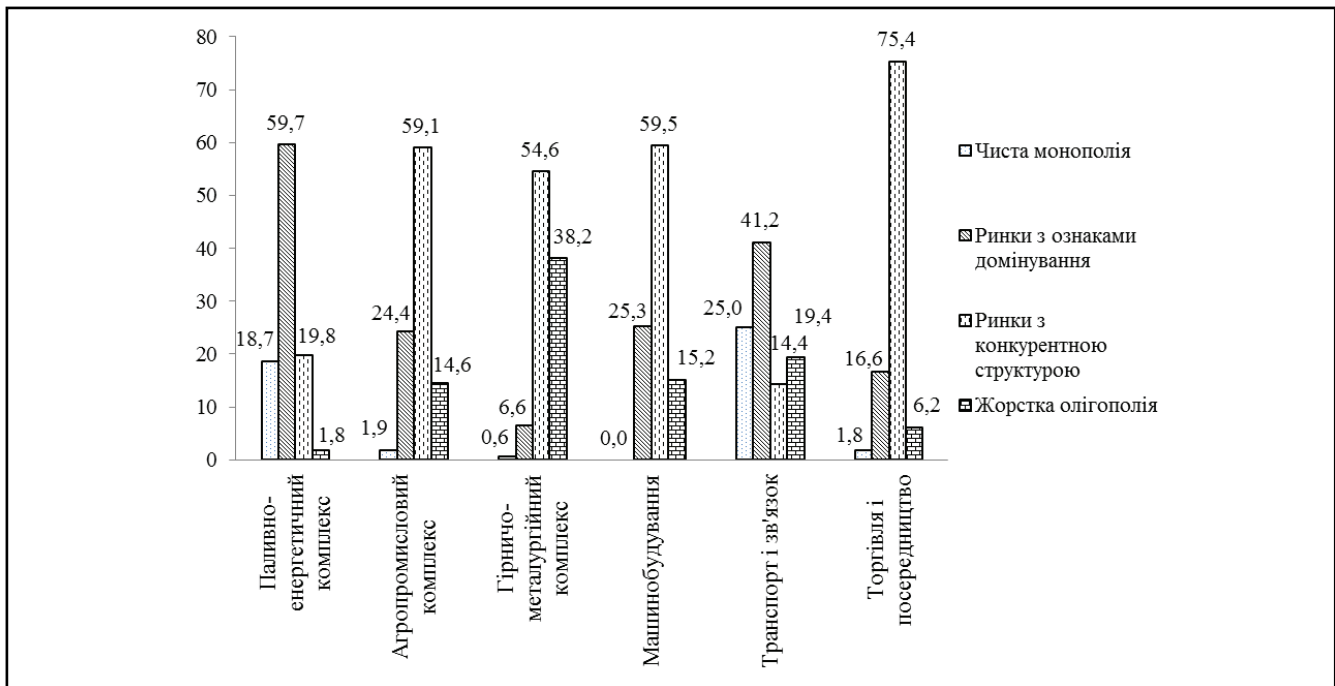


Рисунок 4. Частка ринків з різними структурними передумовами для конкуренції по секторах економіки у 2011 році, %

Джерело: дані звітності Антимонопольного комітету України [5].

укладання угод про злиття та поглинання частка найбільшого суб'єкта господарювання за різними оцінками сягає 60–65%. Аналогічна ситуація спостерігалася і на інших споживчих ринках країни.

Разом із тим варто зазначити, що кардинально інша ситуація з рівнем концентрації спостерігається на вітчизняному фінансовому ринку. Майже всі його сегменти (за винятком страхування життя) є високо фрагментованими, тобто характеризуються низькими показниками концентрації як капіталу та виробництва, так і ринку в цілому. Свідченням цього є як кількість діючих підприємств, що діють у тому чи іншому сегменті, так і значення коефіцієнтів концентрації та індексів Херфіндала – Хіршмана.

Низький рівень концентрації фінансових ринків неоднозначно впливає на ефективність їх функціонування. З одного боку, забезпечується високий рівень конкуренції, результатом чого може стати здешевлення фінансових послуг та покращення якості обслуговування клієнтів. З іншого боку, зважаючи на посилення кризових тенденцій у світовій та вітчизняній економіці, це становить небезпеку для розвитку не тільки власне фінансового, а й для реального сектору.

Зважаючи на все вище викладене, можна зробити висновки про необхідність підвищення ефективності контролю за рівнем концентрації ринків в Україні, оскільки у вітчизняній економіці спостерігається постійне зниження інтенсивності конкурентної боротьби між суб'єктами господарювання у реальному секторі економіки, а фінансовий сектор потерпає від деконцентрації ресурсів, що і зумовлює нестабільність його функціонування.

Господарська практика засвідчує, що висока ефективність функціонування ринків забезпечується не стільки

низьким рівнем їх концентрації, скільки переважанням позитивного ефекту від об'єднання компаній (зниження витрат виробництва, залучення додаткових інвестицій для фінансування науково) над його негативними наслідками (можливість монополізації ринку та пов'язаних з нею зростання цін і виникнення штучного дефіциту продукції).

Світовий досвід переконує, що в умовах глобалізації найбільші конкурентні переваги мають компанії, які функціонують на висококонцентрованих ринках. Це пояснюється тим, що ступінь жорсткості конкуренції знаходиться в прямій залежності від ступеня концентрації ринку: чим більш концентрованим є ринок, тим жорсткішою може бути конкуренція. Сьогодні найпривабливішими для входження є ринки, що характеризуються високим рівнем концентрації, і господарюючі суб'єкти, які здійснюють свою діяльність на цих ринках, постійно відчують потужний вплив потенційної конкуренції. Саме тому компанії, які зайняли лідерські позиції на національних ринках та прагнуть зміцнити своє становище на міжнародній арені, всі свої зусилля спрямовують на підвищення власної конкурентоспроможності через постійне освоєння новітніх досягнень науки і техніки. З метою збільшення своїх можливостей у застосування досягнень НТП та полегшення входу на світовий ринок вони укладають угоди про злиття та поглинання, в результаті чого рівень концентрації зростає ще більшою мірою.

Незважаючи на наявність таких можливостей в Україні склалася парадоксальна ситуація: при відносно високому рівні концентрації вітчизняних ринків, провідні національні компанії–лідери виявилися нездатними використати переваги свого становища та подолати технологічне відставання від зарубіжних конкурентів. Причини низької конкурентос-

проможності вітчизняних підприємств порівняно з іноземними конкурентами значною мірою зумовлені тим, що вони функціонують в олігархізованому середовищі, в якому у зв'язку з широкими можливостями для лобіювання власних інтересів відсутні стимули до ефективнішого господарювання через постійне відтворення нерівних умов конкуренції, в тому числі в результаті неправомірних дій органів державної влади різних рівнів, низької результативності застосування конкурентного законодавства. У процесі проведених наукових досліджень з'ясовано, що сучасний етап розвитку вітчизняних ринків характеризується відсутністю автоматичності дії конкуренції навіть в умовах існування порівняно низького рівня концентрації.

Зважаючи на все вище зазначене, можемо зробити висновки, що на сьогодні у сфері державного контролю за рівнем концентрації ринків назріває комплекс питань, які вимагають нагального вирішення. На нашу думку, вирішити частину завдань, пов'язаних із підтримкою рівня конкуренції, забезпечення високої конкурентоспроможності вітчизняної продукції та гарантування врахування інтересів акціонерів, можна за рахунок таких заходів.

1. Розробка інструментів для точної оцінки наслідків угод про злиття та поглинання (як позитивних, так і негативних). Антимонопольне законодавство передбачає можливість надання позитивного висновку щодо угод у процесі контролю за концентрацією ринків, навіть якщо їх укладення призведе до виникнення або посилення домінуючого становища на ринку чи незначного обмеження конкуренції. Для цього учасники угоди повинні довести, що позитивний ефекти від її укладення буде більшим, ніж можливі негативні наслідки для товарного ринку. Разом із тим до сьогодні відсутній методологічний інструментарій співставлення позитивних та негативних наслідків концентрації ринку, так само як і рекомендації для суб'єктів господарювання щодо того, якими можуть і повинні бути докази наявності позитивного ефекту. Для цього доцільно розробити систему економічних та правових основ для застосування законодавчих винятків при наданні згоди на угоди, які призводять до виникнення чи посилення домінування.

2. Застосування окремих видів контролю за процесами концентрації ринку в різних галузях економіки. У вітчизняному антимонопольному законодавстві практично не передбачені особливості процедури для проведення перевірок у різних сферах діяльності (винятком є тільки ринок телекомунікаційних послуг, для якого встановлюється окреме порогове значення коефіцієнту концентрації, розрахованої для найбільшої фірми ринку, на рівні 25%). Наприклад, в Японії визначили особливі заходи для регулювання цих процесів на ринках третинного сектору економіки (ринок рекламних послуг, комунікації, тощо). Конкурентне законодавство насамперед захищає інтереси малого бізнесу, у зв'язку з чим у цих галузях господарювання антимонопольні органи розглядають справи навіть тоді, коли частка новоутвореної компанії не досягає величини, при якій необхідне узгоджен-

ня з антимонопольними органами. Тому доцільно посилити вимоги до одних галузей та послабити їх для інших, залежно від конкурентної ситуації на тому чи іншому ринку.

3. Розмежування наслідків угоди про концентрацію ринку залежно від характеру інтеграції – горизонтальної, вертикальної та конгломеративної. Майже всі антимонопольні органи по-різному оцінюють ймовірність негативного впливу на конкуренцію горизонтальних, вертикальних та конгломеративних угод. За інших рівних умов ймовірність негативного впливу на конкуренцію горизонтальних угод найбільша, а конгломеративних – найменша. На нашу думку, такий підхід є надзвичайно важливим в Україні у зв'язку з тим, що більшість угод про концентрацію ринку має конгломеративний або вертикальний характер. Його застосування дозволить істотно звузити межі цих процесів, які потребують серйозного аналізу та активної діяльності антимонопольних органів щодо упередження негативного впливу угод на конкуренцію.

4. Удосконалення концепції «колективного домінування» у напрямі зближення її із законодавством Європейського Союзу. Зокрема, при розгляді справи про колективне домінування на ринку декількох підприємств, окрім їх сукупної частки, мають враховуватися наступні структурні параметри ринку: а) наявність бар'єрів входу, частота взаємодії між підприємствами та роль інновацій на ринку (якщо ринок характеризується низькими бар'єрами або перегляд умов продажу відбувається надзвичайно рідко, то можна констатувати, що існує низька ймовірність зловживання компаніями своїм лідируючим становищем. Якщо ж ринкове середовище характеризується високими вхідними бар'єрами, постійною взаємодією компаній та низькою інноваційністю, то антимонопольні органи повинні вживати заходів для зниження концентрації цього товарного ринку); б) кількість підприємств на ринку, рівномірність розподілу ринкових часток між ними, схожість їх організаційної структури та структури витрат, структурні зв'язки та угоди про кооперацію; в) міру прозорості ринку, диференціацію продукту, напрями зміни та масштаби коливань попиту, його еластичність та ринкову владу покупця. У цьому контексті необхідним також є пом'якшення кількісних вимог до ринкової частки суб'єктів господарювання, щодо яких порушено справу про колективне домінування. Зокрема, в законодавстві ЄС колективним домінуванням може визнаватися ситуація, за якої сукупна частка двох учасників ринку становить не менше 50%, при цьому вона має залишатися незмінною протягом тривалого часу. Для остаточного встановлення існування колективного домінування на ринку необхідно, щоб найбільший суб'єкт, який не входить до кола «домінаторів», задовольняв незначну частину ринкового попиту. Введення цих норм позбавить АМКУ від надлишкового регулювання, оскільки відповідно до сучасної редакції Закону «Про захист економічної конкуренції» в Україні існує дуже багато товарних ринків, на яких частка трьох учасників перевищує 50%.

5. Правильне визначення меж товарного ринку та ринкових часток господарюючих суб'єктів. Вертикально інтегро-

вані компанії, особливо в експортноорієнтованих галузях, діють на декількох, взаємопов'язаних продуктових ринках, географічні межі яких можуть не співпадати, а також на ринках, географічні межі яких значно ширші, ніж територія України. Ці особливості необхідно враховувати в процесі державного контролю за процесами консолідації ринків та застосуванні антимонопольного законодавства. Необхідним є уточнення методичних принципів та визначення додаткових критеріїв для оцінки домінуючого становища компаній на відповідному товарному ринку, в тому числі на основі аналізу виробничих потужностей та фактичного обсягу випуску продукції, а також співвідношення обсягів споживання продукції всередині групи та постачання її на ринок.

6. Розмежування аналізу фактично існуючої структури ринку та можливих напрямів її зміни при оцінці наслідків концентрації, використання концепції потенційної конкуренції. Іноземні антимонопольні органи виходять з концепції, відповідно до якої довгостроковий вплив концентрації ринку на поведінку його учасників та суспільний добробут – незалежно від того, наскільки сильно підвищується в результаті угоди рівень концентрації ринку – залежить від потенційної конкуренції. При її наявності (низькі бар'єри входу на ринок, наявні потенційні конкуренти) угода про об'єднання підприємств, яка призводить навіть до істотного укрупнення учасників ринку, не матиме негативного впливу на добробут. У довгостроковому періоді або відбудеться вхід конкурентів на ринок, і в результаті рівень концентрації знизиться, а конкуренція посилиться або загроза входу потенційних конкурентів буде дисциплінувати великого учасника ринку. Застосування концепції потенційної конкуренції доцільне і в Україні у зв'язку з тим, що навіть наявний у вітчизняних виробників потенціал розширення випуску в різних галузях використовується по-різному. Значна потенційна конкуренція у низці галузей існує завдяки можливості нарощування випуску на уже існуючих виробничих потужностях.

7. Перехід антимонопольного регулювання у сфері контролю за концентрацією ринків від системи *ex ante* до системи *ex post* (від попереднього контролю до наступного). Це, з одного боку, дасть змогу антимонопольним органам зменшити витрати часу на розгляд величезної кількості дрібних угод та зосередити свою увагу на аналізі принципових угод, які мають дійсно значний негативний вплив на конкурентне середовище, а з іншого – зменшить тягар бюрократичних процедур для суб'єктів господарювання.

8. Створення переліку правил чи умов, при яких дозволяються дії, що обмежують конкуренцію. Відповідно до закону в низці випадків, навіть якщо та чи інша дія може призвести до обмеження конкуренції, антимонопольні органи можуть її дозволити: а) якщо позитивний ефект від неї перевищить негативні наслідки для того чи іншого товарного ринку; б) у випадку виконання вимог, спрямованих на розвиток конкуренції. Застосування цих норм пов'язане з певними складнощами. Закон «Про захист економічної конкуренції» не мі-

стить критеріїв, при виконанні яких можна отримати дозвіл на здійснення певних дій. Наприклад: а) заборонити укладати договори між компаніями, які здійснюють угоди про злиття та поглинання при тому, що при вирішенні тих чи інших питань вони не будуть в подальшому дотримуватися єдиної політики (*agreement to hold separate*); б) створити перелік умов, за яких угода, яка обмежує конкуренцію, може бути дозволена (наприклад, ефективність виробництва плюс вигоди для споживачів, покращення якості товарів). Тим часом відповідно до закону про конкуренцію Румунії антиконкурентні злиття можуть бути дозволені в таких випадках: 1) концентрація призведе до зростання економічної ефективності, покращення якості продукції, технологічного прогресу чи зростання конкурентоспроможності на міжнародних ринках; 2) позитивний ефект концентрації істотно перевищує негативні наслідки; 3) споживач отримує значні переваги, особливо в результаті зниження цін.

Існують й інші варіанти вирішення цього питання. Згідно з останніми «Правилами щодо злиття в США» антимонопольні органи можуть дозволити злиття, яке обмежує конкуренцію, якщо воно задовольняє дві умови одночасно: результатом його буде істотна ефективність і злиття – це єдиний спосіб її досягнення.

Крім того, у названих правилах вказано ще чотири фактори, при існуванні яких злиття буде дозволене: 1) підприємство неминуче стикнеться з фінансовими труднощами в найближчому майбутньому, якщо це злиття не відбудеться; 2) підприємство не може бути реорганізоване іншим шляхом; 3) підприємство намагалося знайти альтернативні варіанти, але не досягло успіху; 4) без злиття майно підприємства, яке розоряється, не буде ефективно використовуватися у майбутньому (так звана теорія «падаючої фірми»).

9. Зміна критеріїв при регулюванні угод про концентрацію ринку. Підвищення порогового розміру активів, з якого починається державний контроль за концентрацією ринків до \$15 млн., чи визначення фіксованого відсотку від річного обороту компанії з метою усунення надмірного, економічно невиннованого антимонопольного контролю. Видається доцільним введення різних критеріїв для підприємств, які функціонують на локальних та національних ринках. У зв'язку з цим необхідним є додатковий розподіл повноважень між державним та обласними антимонопольними органами щодо контролю на відповідних ринках.

10. Встановлення єдиного бар'єру при придбанні акцій чи паїв. Необхідність узгодження з антимонопольними органами подолання бар'єру 20% голосуючих акцій не співвідноситься з нормами корпоративного законодавства, де істотним для здійснення впливу на господарюючий суб'єкт є подолання 25%-го бар'єру в загальній кількості голосуючих акцій товариства, тобто отримання блоку при голосуванні кваліфікованою більшістю голосів.

11. Розробка програмного забезпечення для автоматизації процесу аналізу ринкових ситуацій. Необхідною є роз-

робка автоматизованого програмного забезпечення для оперативної обробки та системного аналізу матеріалів клопотань та повідомлень про придбання активів, засновницьку діяльність, персональне переплетіння складів управлінських органів юридичних осіб тощо.

Висновки

Таким чином, можемо констатувати, що процеси консолідації ринків в Україні мають певні особливості, зумовлені як історичними умовами розвитку нашої держави, так і сучасним станом вітчизняної економіки. Чинні нормативно-правові акти, покликані регулювати ці процеси, не забезпечують ані дієвого конкурентного середовища, ані високої конкурентоспроможності вітчизняної продукції на світових ринках. Вирішити ці проблеми дозволить зближення національного законодавства у цій сфері з відповідними європейськими аналогами. Зокрема, необхідним є перегляд прийнятих порогових значень показників концентрації, розмежування контролю за цими процесами залежно від типу ринку, продукції, яка на ньому виробляється, а також розробка методики оцінки позитивних та негативних наслідків від укладання угод про концентрацію.

Список використаних джерел

1. Ігнатюк А.І. Галузеві ринки: теорія, практика, напрями регулювання: Монографія / А.І. Ігнатюк. – К.: ННЦ ІАЕ, 2010. – 465 с.

2. Князева И.В. Антимонопольная политика в России [учебное пособие] / И.В. Князева. – 2-е изд., перераб. – М.: Омега-Л, 2007. – 493 с.

3. Закон України «Про захист економічної конкуренції» від 11.01.2001 № 2210-III: станом на 27 липня 2011 р. [Електрон. ресурс] / Верховна Рада України. // Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2210-14>

4. Звіт Антимонопольного комітету України за 2012 рік [Електрон. ресурс] / Антимонопольний комітет України // Режим доступу: <http://www.amc.gov.ua/amku/doccatalog/document?id=95114&schema=main>

5. The Global Competitiveness Report 2012–2013 [Електрон. ресурс] / World Economic Forum. – Geneva, Switzerland 2012. // Режим доступу: http://www3.weforum.org/docs/WEF_GlobalCompetitivenessReport_2012-13.pdf

6. Звіт Антимонопольного комітету України за 2011 рік [Електрон. ресурс] / Антимонопольний комітет України // Режим доступу: http://www.amc.gov.ua/amc/control/uk/publish/article?art_id=212425&cat_id=212422

7. Черненко С. Конкуренція й ефективність товарних ринків в Україні: Монографія / С. Черненко. – К., 2006. – 171 с.

8. Doing Business 2013. Smarter regulations for Small and Medium-Size Enterprises [Електронний ресурс] / World Bank, International Finance Corporation // Режим доступу: <http://www.doingbusiness.org/~media/GIAWB/Doing%20Business/Documents/Annual-Reports/English/DB13-full-report.pdf>

І.С. ІВАНОВА,
к.е.н., с.н.с., НДІ Міністерства економічного розвитку і торгівлі України

Особливості формування ринку інтелектуального капіталу в процесі становлення економіки знань

У статті висвітлено особливості формування ринку інтелектуального капіталу в процесі становлення економіки знань. Запропоновано кругообіг сукупного інтелектуального капіталу за його структурно-складовими стадіями. Встановлено діалектичний взаємозв'язок ринку інтелектуального капіталу з ринками підготовлених до науково-дослідної роботи кадрів, інтелектуальних продуктів, освітніх та науково-дослідних послуг. Визначено різновиди формування інтелектуальної ренти.

Ключові слова: інтелектуальний капітал, економіка знань, інтелектуальна власність, інтелектуальний продукт, ринок.

В статье отражены особенности формирования рынка интеллектуального капитала в процессе становления экономики знаний. Предложен круговорот совокупного интеллектуального капитала по его структурно-составным стадиям. Установлена диалектическая взаимосвязь рынка интеллектуального капитала с рынками

подготовленных к научно-исследовательской работе кадров, интеллектуальных продуктов, образовательных и научно-исследовательских услуг. Определены разновидности формирования интеллектуальной ренты.

Ключевые слова: интеллектуальный капитал, экономика знаний, интеллектуальная собственность, интеллектуальный продукт, рынок.

In the article the features of forming of intellectual capital market are reflected in the process of becoming of economy of knowledges. The rotation of the combined intellectual capital is offered after his structurally component by the stages. Dialectical intercommunication of intellectual capital market is set with the markets of geared-up to research work shots, intellectual products, educational and research services. Certainly varieties of forming of intellectual rent.

Keywords: Intellectual capital, economy of knowledges, intellectual property, intellectual product, market.

Постановка проблеми. Процес формування інтелектуального капіталу України набуває все більшої актуальності в умовах переходу до економіки знань, оскільки здатність до продукування інтелектуального капіталу сприяє прискоренню інноваційного розвитку країни та є важливим чинником забезпечення конкурентоспроможності національної економіки. За таких обставин інтелектуальний капітал є особливою формою капіталу, що постійно продукує інновації, тим самим забезпечуючи неперервний процес перетворення нового знання в інтелектуально-інноваційні товари та послуги.

У той же час навіть при значному збільшенні за останні роки наукових досліджень питання формування інтелектуального капіталу на національному рівні все ще висвітлено недостатньо, що у даному контексті зумовлює актуальність дослідження особливостей ринку інтелектуального капіталу в процесі становлення економіки знань.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Проблематику інтелектуального капіталу та практичні аспекти його ринкового формування в умовах становлення економіки знань розглянули у своїх працях такі науковці, як О. Бутнік-Сіверський [1], С. Вовканич [2], В. Геєць [6], В. Дайнеко [3], Б. Мільнер [7], Л. Семів [2], В. Семиноженко [6], В. Скоблякова [5], Т. Орлова [7], Л. Федулова [8] та інші.

Мета статті полягає у визначенні особливостей формування ринку інтелектуального капіталу та різновидів складових інтелектуальної ренти в процесі становлення економіки знань.

Виклад основного матеріалу. Як економічне поняття «інтелектуальний капітал» може існувати лише в ринковому середовищі, де інтелектуально-творча праця створює додану вартість, збільшену на ту частку, що є результатом ін-

телектуальної діяльності. З чого слідує теза, що в процесі ринкового регулювання інтелектуальний капітал створює діалектичну взаємообумовленість різнорівневих і різнохарактерних відносин, з приводу соціально-економічних відносин по розробці, випуску, реалізації інтелектуальних продуктів та послуг, умов і результатів їх використання у виробничому процесі та володіння правом власності на них.

Виникнення інститутів ринку інтелектуального капіталу є не що інше, як прояв інституційних інновацій, під впливом яких формується діалектична взаємообумовленість певних норм і правил поведінки підприємницьких структур та безпосередніх власників інтелектуального капіталу. Такий прояв є важливим напрямом розвитку інтелектуального підприємництва, а послуги, які надають управлінсько-консультативні та консалтингові служби безпосередньо являються інтелектуально спрямованими.

Поступове становлення та розвиток економіки знань розширює сферу дії інституційних інновацій на ринку інтелектуального капіталу, висуваючи нові вимоги щодо зміни як формальних, так і неформальних інститутів, а також ефективних методів додержання інтелектуальної безпеки.

Інституційну інфраструктуру ринку інтелектуального капіталу формують наступні інститути: організаційно-економічні, формальні та неформальні, де організаційно-економічні функціонують у відповідності до пріоритетних завдань міністерств та підпорядкованих установ, чинної нормативно-правової бази та діючих підприємницьких структур, що регулюють взаємодію суб'єктів ринкових відносин та покликані критеріально підтверджувати вимоги щодо науково-технічного та соціально-економічного розвитку суспільства економіки

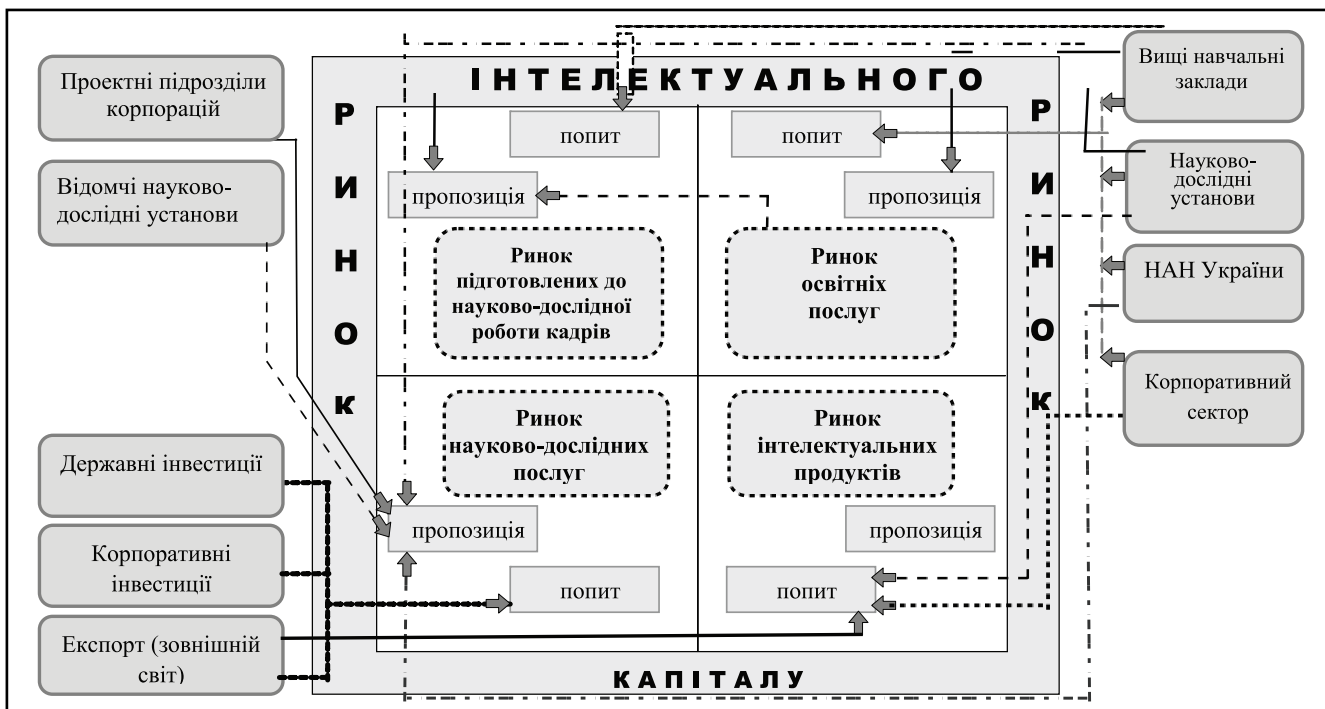


Рисунок 1. Взаємозв'язок ринку інтелектуального капіталу з ринками підготовлених до науково-дослідної роботи кадрів, інтелектуальних продуктів, освітніх та науково-дослідних послуг

Джерело: розроблено автором.

знань, сприяти зростанню пріоритетних макроекономічних показників та капіталізації інтелектуального потенціалу.

Ефективне функціонування ринкової інфраструктури є одним з головних факторів, що забезпечує довгострокову взаємодію інноваційно орієнтованих галузей з ринком інтелектуального капіталу, роль якого зростає поряд із необхідністю структурних перетворень і посиленню активізації інноваційних процесів національної економіки.

Поступове розширення ринків знань обумовлено визначними змінами у відтворювальному процесі. Такі зміни насамперед пов'язані як з переоцінкою ролі знань у сучасному суспільстві, так і з формуванням та розвитком нематеріальних форм капіталу, що значним чином впливає на соціально-економічні явища та процеси. Специфікою ринку знань є те, що знання як основу формування інтелектуального капіталу досить складно відокремити від його носія — людини. З чого слідує теза, що ринок знань, тобто ринок інтелектуального капіталу, досить тісно взаємопов'язаний з ринками підготовлених до науково-дослідної роботи кадрів, інтелектуальних продуктів, освітніх та науково-дослідних послуг (рис. 1).

Досить вагомим є той факт, що ринкове регулювання інтелектуального капіталу та нарощення його кількісних і якісних характеристик значним чином залежить від впливу суб'єктів господарювання, що обумовлено приватною формою власності на виробництво товарів та послуг, їх управлінськими рішеннями щодо формування, розвитку та використання його структурних складових з метою отримання доданої вартості. За таких умов суб'єкти господарювання мають отримувати своєчасні та достовірні інформаційні потоки з чотирьох ринків — підготовлених до науково-дослідної роботи кадрів, інтелектуальних продуктів, освітніх та науково-дослідних послуг.

Ринок підготовлених до науково-дослідної роботи кадрів дозволяє отримати інформацію про сформований науково-технічний капітал та накопичений його носієм (людиною) досвід виконання і результативність науково-дослідних робіт, розвиток існуючих наукових шкіл за пріоритетними напрямками досліджень.

У тісному взаємозв'язку з ринком підготовлених до науково-дослідної роботи кадрів знаходяться ринки освітніх та науково-дослідних послуг, що безпосередньо впливають на процес формування інтелектуального капіталу, так як за допомогою них продукуються й розповсюджуються знання. Ринок освітніх та науково-дослідних послуг формується за допомогою попиту і пропозиції вищих навчальних закладів та вузівську наукову діяльність, наукові, дослідно-конструкторські та проектні організацій, різноманітні консалтингові структури, що займаються не тільки наданням управлінсько-консультативних послуг, але й додатковим навчанням фахівців будь-якої сфери діяльності.

Ринок інтелектуальних продуктів відіграє значну роль у підвищенні якісних характеристик інтелектуального капіталу. Розвиток такого ринку знаходиться у тісному взаємозв'язку

з інститутом інтелектуальної власності, який значним чином через державне регулювання цієї сфери впливає на взаємовідносини між власниками (ліцензіаром) та покупцями (ліцензіатом) інтелектуальних продуктів.

Значна частина інтелектуальних продуктів об'єктивно набуває товарної форми, в результаті формується ринок інтелектуальних продуктів, як особливий ринок, на якому об'єктом купівлі-продажу виступають не тільки самі інтелектуальні продукти, а й право власності, тобто правомочність використання, розпорядження тощо. Ринок інтелектуальних продуктів має свою структуру. Він може бути структурований по сфері використання інтелектуальних продуктів (для виробництва, збуту тощо), по ступеню правового захисту (ринки патентних, безпатентних, тобто пов'язаних з продажем ноу-хау, та змішаних ліцензій), об'єкту купівлі-продажу, об'єму та характеру відчуження прав власності [3, с. 241].

На сучасному етапі розвиток інтелектуальної власності в Україні має такі характеристики: поступове розширення межі управління об'єктами інтелектуальної власності; поступова переорієнтація та адаптація у відповідності до міжнародних стандартів; зосередження уваги на тих об'єктах охорони, що пов'язані з розвитком інформаційно-комунікаційних технологій та потребують відповідного юридичного обґрунтованого захисту. Але навіть за таких обставин система державного регулювання інтелектуальної власності в Україні не є досконалою, оскільки недостатньо уваги приділяється таким складовим: патентному захисту на всіх стадіях розробки та впровадження нових видів продукції та послуг, захисту ноу-хау, промислових зразків, охорона раціоналізаторських та винахідницьких пропозицій, охорона комерційної таємниці та ін.

Становлення економіки знань в Україні вимагає зовсім іншого погляду власників на персонал бізнес-організацій. Усе більше менеджери всіх управлінських ланок усвідомлюють необхідність підвищення якості трудового життя персоналу, створення відповідних умов для розвитку інтелектуальних здібностей фахівців. За таких обставин інформаційні потоки та співпраця суб'єктів господарювання з ринком освітніх та науково-дослідних послуг сприятимуть формуванню інтелектуального капіталу, тим самим прискорюючи створення інтелектуального продукту та його комерціалізацію. Слід зауважити, що об'єктами ринку інтелектуального капіталу є як висококваліфіковані фахівці будь-яких професій, що володіють унікальними інтелектуальними здібностями, знаннями, навиками, компетенціями, так і результат їх діяльності — інтелектуальний продукт, значення якого у соціально-економічному та суспільному розвитку визначає саме ринок.

Визначальною особливістю ринку інтелектуального капіталу є важкість встановлення його меж, так як виникають складності у вимірюванні знань як за кількісними, якісними так і часовими параметрами. Саме тому співпраця поставальників та покупців знань є провідним фактором передачі, генерації та накопичення нових знань. Оскільки знання у процесі свого руху створюють нові послуги та товари, що

здійснюють безпосередній вплив на процес формування інтелектуального капіталу. При цьому виникають проблеми науково-практичного характеру щодо створення системи управління знаннями в бізнес-організаціях, такі як оцінка вартісних параметрів ефективності управління знаннями, відсутність чітко визначеного організаційного механізму мотивації обміну знаннями.

Для створення ефективної системи управління знаннями слід впровадити низку заходів: проведення постійних моніторингових ситуацій, що склалися на ринках підготовлених до науково-дослідної роботи кадрів, ринках інтелектуальних продуктів, освітніх та науково-дослідних послуг; забезпечення безперервного розвитку персоналу; залучення до співпраці фахівців консалтингових структур; систематизоване проведення науково-дослідних робіт; створення аналітично-інформаційних та науково-дослідних центрів.

Ринковий механізм процесу формування інтелектуального капіталу характеризує взаємовідносини попиту та пропозиції на результати інтелектуально-творчої праці, де пропозиція повинна максимально задовольняти потреби в інтелектуальних продуктах та послугах.

До головних характеристик інтелектуальних послуг слід віднести [4]:

- послуги, які не обов'язково призводять до однакового кінцевого результату;
- творчий або новаторський елемент для вирішення проблеми/завдання, яку необхідно виконати;
- концептуальна діяльність;
- повне і вичерпне (попереднє) описання неможливо здійснити (однак, результат або завдання можуть бути описані).

Оскільки сьогодення характеризується стрімким розвитком підприємництва у невиробничій сфері, зокрема у напрямках, що

ґрунтуються на інформатизації та інтелектуальній праці, до яких слід віднести послуги у сфері фінансів, адміністрування, кадрового управління, маркетингу, інформаційних технологій, організації виробництва, дизайну та інше. За умови розвиненості інституційної інфраструктури інтелектуальне підприємство сприяє виробництву інтелектуальних продуктів та послуг, тим самим прискорюючи процес формування інтелектуального капіталу та отримання інтелектуальної ренти.

На макроекономічному рівні інтелектуальна рента виникає за рахунок надбавки до середньої ціни реалізації інтелектуальної власності та гудвілу інноваційно-активних підприємств. На нову продукцію надбавка до ціни діє протягом 2–3 років (максимально п'ять років), тобто доки існує монополія на випуск такої продукції. На макроекономічному рівні інтелектуальна рента включає три складові:

$$P_H = P_U + P_{IB} + P_r, \quad (1)$$

де P_H – загальна інтелектуальна рента; P_U – інтелектуальна рента від продажу нової продукції по більш високим цінам; P_{IB} – інтелектуальна рента від продажу ліцензій, патентів і ноу-хау; P_r – інтелектуальна рента як приріст капітальної оцінки інтелектуально-активних фірм.

При цьому для більш детальної оцінки інтелектуальної ренти на макроекономічному рівні запропоновано такі методичні положення щодо формування інтелектуальної ренти:

$$IP_3 = IP_U + IP_{IB} + IP_{EP} + IP_{IA}, \quad (2)$$

де IP_3 – загальна інтелектуальна рента;
 IP_U – інтелектуальна рента від продажу нової продукції по більш високим цінам;
 IP_{IB} – інтелектуальна рента від продажу ліцензій, патентів і ноу-хау;
 IP_{EP} – інтелектуальна рента від економії ресурсів унаслідок використання нових технологій;

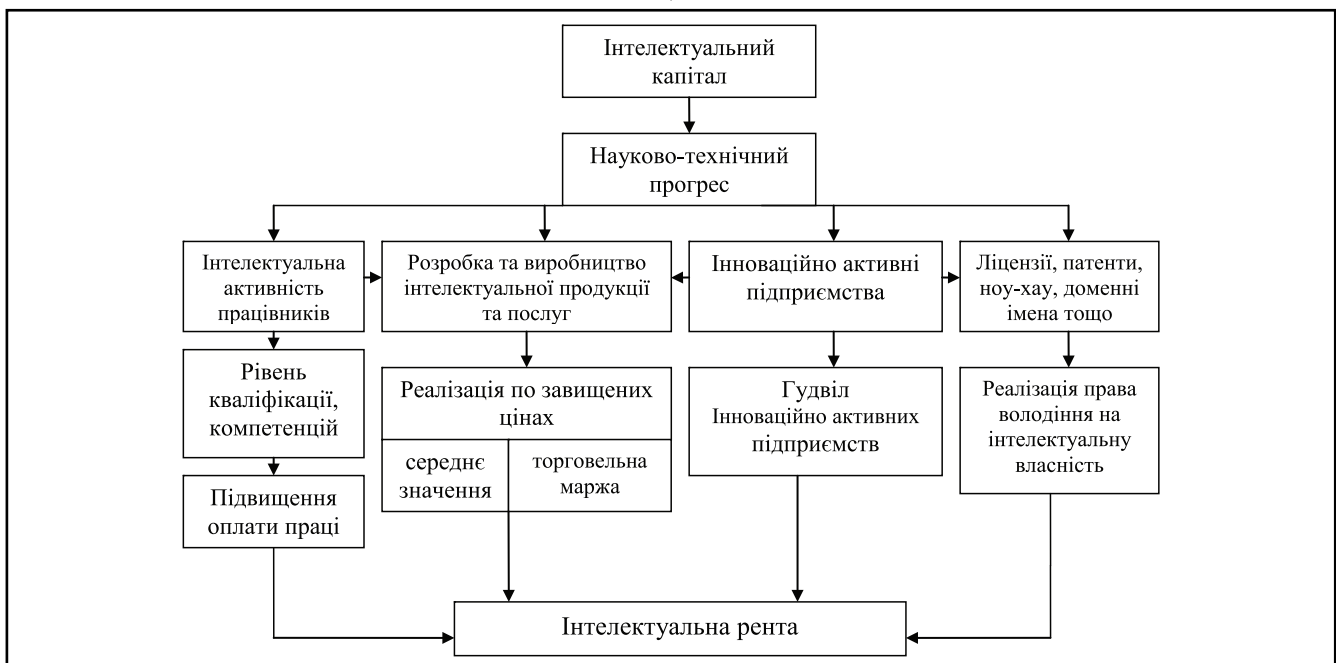


Рисунок 2. Формування інтелектуальної ренти та різновидів її складових

Джерело: розроблено автором за джерелом [5, с. 115].

IP_{IA} – інтелектуальна рента від використання інтелектуальної активності працівників, їхньої кваліфікації та компетенцій.

Виходячи з даних методичних положень формування інтелектуальної ренти та різновидів її складових можна зобразити таким чином (рис. 2).

Досить вагомою перевагою інтелектуального підприємництва в частині надання консалтингових послуг є відсутність значних фінансових витрат при заснуванні власного бізнесу за даним напрямом. При цьому найвагомішим фактором формування та подальшого розвитку інтелектуального підприємництва є кругообіг сукупного інтелектуального капіталу за його структурно–складовими стадіями: 1) стадія відтворення «інтелектуального людського капіталу» як базової складової, що характеризує досягнутий рівень вмінь, навичок, компетенцій та інтелектуальної активності, якими володіє суспільство на конкретному відрізку часу в системі освіти, науково–дослідної діяльності, набутої кваліфікації і досвіду практичного використання досягнутих знань; 2) стадія відтворення «організаційно–інфраструктурного капіталу», рівень розвитку якого визначається спроможністю інтелектуального людського капіталу в системі державно–інституційного забезпечення стимулювати продукування та дифузію матеріально–уречевлених знань в сфері інноваційного підприємництва, освіти та науки; 3) стадія відтворення «науково–технічного капіталу» забезпечує перетворення новостворених матеріально–уречевлених знань в процес формування інтелектуальної власності, що дозволяє формувати кругообіг сукупного інтелектуального капіталу та задавати відповідні параметри його розвитку збагачені новими знаннями, вміннями, навичками, компетенціями.

Висновки

Узагальнюючи все вищезазначене, необхідно зауважити, що ринковий механізм формування інтелектуального капіталу має притаманні лише йому особливості: по–перше, є генератором науково–технічного прогресу; по–друге, сприяє активізації національної інноваційної системи та інвестиційних бізнес–процесів; по–третє, посилює вимоги до розробки, виробництва та реалізації інтелектуальних продуктів та послуг.

Ринок інтелектуального капіталу досить тісно взаємопов'язаний із ринками підготовлених до науково–дослідної роботи кадрів, інтелектуальних продуктів, освітніх та науково–дослідних послуг, результатом взаємодії яких є формування інтелектуальної ренти та різновидів її складових (залежно від: продажу нової продукції за більш високими цінами; продажу ліцензій, патентів і ноу–хау; економії ресурсів унаслідок використання нових технологій; використання інтелектуальної активності працівників, їхньої кваліфікації та компетенцій), які на відміну від існуючих підходів у сукупності дозволяють більш чітко відобразити процес формування інтелектуального капіталу в національній економіці.

Список використаних джерел

1. Бутнік–Сіверський О.Б. Національна політика розвитку інтелектуального капіталу з позиції глобалізації економіки / О.Б. Бутнік–Сіверський // Теорія і практика інтелектуальної власності. – 2005. – №1. – С. 50–57.
2. Вовканич С.Й. Людський та інтелектуальний капітали в економіці знань / С.Й. Вовканич, Л.К. Семів // Вісник НАН України. – 2008. – №3. – С. 13–23.
3. Дайнеко В.Г. Проблемы регулирования интеллектуального капитала / В.Г. Дайнеко // Актуальные проблемы политической экономии: сб. Всеросс. научно–практ. конф. – 2004. – Ч. II. – С. 240–243.
4. Эссельсбихлер М. Закупка интеллектуальных услуг / М., Эссельсбихлер // Сессия «Лучшая практика закупки услуг». – Киев, ноябрь 2012.
5. Скоблякова И.В. Инновационные системы и венчурное финансирование / И.В. Скоблякова. – М.: «Издательство Машиностроение – 1», 2006. – 201 с.
6. Стратегічні виклики XXI століття суспільству та економіці України: В 3 т. / Т. 1: Економіка знань – модернізаційний проєкт України [За ред. В.М. Гейця, В.П. Семиноженка, Б.Є. Кваснюка]. – К.: Фенікс, 2007. – 550 с.
7. Управление знаниями в инновационной экономике / [Мильнер Б.З., Катькало В.С., Орлова Т.М. и др.]; под ред Б.З. Мильнера. – М.: ЗАО Издательство «Экономика», 2009. – 599 с.
8. Федулова Л.І. Економіка знань / Л.І. Федулова. – К.: НАН України; Ін–т екон. та прогнозування, 2009. – 600 с.

УДК: 330.342.24.–026.15

Х.С. ПОШКОВСЬКА,
аспірантка, Київський національний економічний університет ім. Вадима Гетьмана

Генезис креативності як системоутворюючого фактора еволюції суспільства

У статті розглядається генезис креативності як системоутворюючий фактор еволюції передових економік

світу від індустріальної економіки до постіндустріальної. На рубежі тисячоліть людина винайшла розумніше вирі-

шення проблеми: якщо творчість не підпорядковується ринку, можна підпорядкувати ринок творчості, і це дає результат. Те, чим не вдається керувати, можна стимулювати. Цілі міста стають не тільки територіями життя, виробництва і торгівлі, а й майданчиками творчості на шляху до нової економіки — економіки знань.

Ключові слова: індустріальна економіка, економіка знань, креативна економіка, творчі індустрії, четвертинний сектор економіки.

В статье рассматривается генезис креативности как системообразующий фактор эволюции передовых экономик мира от индустриальной экономики к постиндустриальной. На рубеже тысячелетий человек изобрел еще более умное решение проблемы: если творчество не подчиняется рынку, можно подчинить рынок творчеству, и это дает результат. То, чем не удается управлять, можно стимулировать. Целые города становятся не только территориями жизни, производства и торговли, но и площадками творчества на пути к новой экономике — экономике знаний.

Ключевые слова: индустриальная экономика, экономика знаний, креативная экономика, творческие индустрии, четвертичный сектор экономики.

The paper considers the genesis of creativity as the factor of evolution advanced economies from evolution industrial to post-industrial economy. At the turn of the millenia man has invented a wiser solution: if work is not the subject to market it, then the market can be submitted to work and it gives the result. What you can not control, can be stimulated. Entire cities are not only the areas of life, production and trade, but also sites of work towards, a new economy — the knowledge economy.

Keywords: industrialized economy, knowledge economy, creative economy, creative industries, quaternary sector.

Постановка проблеми. Упродовж декількох десятиліть спеціалістами (особливо зарубіжними) в сфері економіки досліджувалися проблемні питання та вивчалися теоретико-методологічні аспекти формування нової економіки — економіки знань. У той же час цю область не можна назвати достатньо дослідженою та опрацьованою, тому питання переходу від індустріальної економіки до економіки знань сьогодні є актуальним.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Тему переходу суспільства до креативної економіки та розгляд креативності як системоутворюючого фактора суспільного розвитку, розробляють та вивчають багато вчених, зокрема цьому присвячені роботи Дж. Хокінса, Е. Пратта, С. Леша, Дж. Юррі, Дж. Као, Р. Флоріди, Ч. Лендрі, М.Б. Гнедовського, Є.В. Зеленцової.

Метою статті є простеження перехідного періоду розвитку світової економіки від індустріальної до постіндустріальної. Передумови та витоки появи нової економіки — економіки знань (креативної економіки).

Виклад основного матеріалу. З середини 70-х років ХХ століття у розвинених західних і деяких східних країнах відбуваються глибокі зміни, в результаті яких формується нове суспільство. Його природа багато в чому залишається невизначеною. Відповідно це суспільство називають по-різному: постіндустріальне, інформаційне, посткапіталістичне, технологічне, суперіндустріальне, постмодерне, суспільство знань тощо. Серед наведених визначень найбільш обґрунтованими і адекватними представляються ті, в яких нинішнє суспільство розуміється як постіндустріальне та інформаційне. Термін «постіндустріальна економіка» використовується повсюдно, проте, як правило, його вживають не в точному сенсі цього слова, а з метою протиставлення промислового минулого і сучасних соціально-економічних умов. Основні суперечки, таким чином, виникають навколо питань про те, наскільки і чим сучасна економіка відрізняється від індустріальної, яку роль у ній відіграє сектор послуг і чи можуть послуги бути реальною основою економічного розвитку. Відповіді на ці питання визначають стратегії розвитку не тільки окремих міст, а й цілих держав.

Епоха індустріальної економіки, де панувало промислове виробництво, а основним чинником виробництва були матеріальні активи, в середині ХХ століття стала втрачати свої характерні риси. Цей процес найбільш яскраво проявив себе у країнах Заходу. І саме в західній соціології виникла концепція нового суспільства — постіндустріального. Однак, як зазначає основоположник даної концепції американський соціолог Д. Белл, сама назва цієї епохи, що містить приставку «пост», означає перехідний характер даного суспільного стану. Також він підкреслює, що таке суспільство — лише аналітична конструкція. Термін «постіндустріальне суспільство» визначає не конкретний його тип, а лише позначає настання нового етапу суспільного розвитку. Основні характеристики постіндустріального суспільства, обґрунтовані Беллом, зводяться до такого:

- відбувається перехід до домінування виробництва послуг над виробництвом товарів, причому в структурі послуг все більшу частку займають так звані соціальні послуги (освіта, охорона здоров'я, побутові послуги, сфера розваг) на противагу «послуг виробникам» (до них відносяться торгівля, фінанси, страхування, нерухомість, юридичні послуги, проектно-конструкторські роботи);

- фундаментальною характеристикою праці стає той факт, що люди спілкуються з іншими людьми, а не взаємодіють з машинами;

- у структурі зайнятості професійний і технічний клас домінує над робочим класом;

- знання і технології стали основним ресурсом розвитку суспільства [1, с. 255–256].

Визначальні характеристики постіндустріалізму пов'язані зі зміною у структурі зайнятості, де відбулося істотне зрушення на користь сфери послуг. «Постіндустріальне суспільство засноване на послугах. Якщо індустріальне суспільство визначає»

ся через кількість товарів, що позначає рівень життя, то постіндустріальне суспільство вимірюється рівнем життя, вимірюваним послугами і різними зручностями – охороною здоров'я, освітою, відпочинком і культурою» [7, с. 151–156].

У той же час принципово важливо розуміти, що сектор послуг сам по собі вкрай неоднорідний. Згідно з моделлю постіндустріалізму послуги не просто стали домінувати – змінився домінуючий тип послуг що надаються. Так, Белл виділяє три підсектора: до першого належать транспорт і комунальне господарство, до другого – торгівля, фінанси, страхування, нерухомість, до третього – охорона здоров'я, освіта, дослідження, державне управління та індустрія відпочинку. Якщо перший і другий підсектори (в тому числі торгівля і фінансовий сектор) розвивалися і в індустріальній економіці, то тепер різко зросла частка третього підсектора – таких послуг, як медицина, освіта, послуги по зберіганню, відтворенню і створенню знань, а також індустрії розваг.

Тепер головною рушійною силою стає інформація і знання. Перехід від індустріальної економіки, що орієнтована на ринок промислових товарів, до постіндустріальної економіки, яка орієнтована на ринок інтелектуальних послуг, від «фордизма» (масового виробництва стандартних товарів) до «постфордизму» (гнучкої спеціалізації та активній взаємодії з споживачем), усе це підвищує рівень вимог до кваліфікації працівників. Кваліфікація ж насамперед виражається в знаннях і здатності до створення нового, творчої діяльності, іншими словами, потребує інвестицій в людський капітал (ЛК).

Зміст поняття людського капіталу еволюціонувало в часі. Теорія людського капіталу, що з'явилася в середині XX ст., розглядала індивіда як аналог устаткуванню, «він купувався виробником і використовувався відповідно до »технічної інструкції», в якості якої виступали об'єктивні параметри людського капіталу» [5, с. 128]. Тобто людина розглядалася як головний механізм виробничої машини, цінність якого полягала в якісному відтворенні знань і навичок. Проте перехід до постіндустріальної економіки вимагає від індивіда вміння не тільки відтворювати знання, а й створювати нові. На перший план виходять такі характеристики індивіда, як «креативність, високий ступінь адаптації до виробничих технологій, що постійно змінюються, здатність до інновацій, вміння швидко приймати рішення». Швидкість зміни ситуацій на ринку визначає необхідність творчого підходу, який дозволяє знайти нове рішення максимально швидко. На зміну підприємствам-гігантам приходять маленькі рухливі команди, непрофільні підрозділи виходять зі складу великих компаній і стають самостійними комерційними структурами. Необхідно відзначити, що ставка на творчі ресурси в економічно розвинених країнах була зроблена від того, що в останні десятиліття минулого століття Європа і Північна Америка пережили драматичні наслідки переходу від індустріальної економіки до постіндустріальної, що проявилися у переміщенні промислових підприємств з індустріальних центрів Заходу в країни з більш дешевою робочою силою, з більш вигідними кліматичними та економічними умовами. Підприєм-

ства зупинилися, будівлі спорозніли, регіони і міста не могли забезпечити зайнятість населення.

«Рятівний круг» побачили в культурі. Великобританія – перша країна, де турбота про культуру була зроблена пріоритетом державної політики. Вже з кінця 1960-х років британці почали розробляти проекти, які в 90-х лягли в основу технологій виявлення, стимулювання та підтримки творчих і культурних ресурсів. Були створені програми розвитку творчих індустрій, які забезпечили новий приплив капіталу, нову структуру зайнятості і сформували нові джерела доходів. На занедбаних територіях і в залишених приміщеннях стали формуватися творчі кластери – співдружності незалежних творчих компаній, пов'язаних спільністю місця і відносинами взаємного співробітництва і конкуренції.

Корінні зміни, що відбулися в розвитку цивілізації в кінці минулого століття, – глобалізація і перехід від індустріальної економіки до постіндустріальної економіки (економіки знань) – створили передумови для виникнення і розвитку так званої «креативної економіки».

Початком століття креативної (творчої) економіки як теоретичного осмислення цього явища можна вважати листопад 1998 року, коли в документі Департаменту культури, медіа та спорту уряду Великобританії було сформульовано поняття творчих індустрій (creative industries): «Творчі індустрії – це діяльність, в основі якої лежить індивідуальний творчий потік, навичка або талант і яка несе в собі потенціал створення доданої вартості і робочих місць шляхом виробництва і експлуатації інтелектуальної власності» [1, с. 25–26].

У цьому документі, що був ініційований керівником департаменту Крісом Смітом, мова йшла про розвиток певного сектору економіки, що спеціалізується на виробництві та поширенні знань та інформації. В деяких працях цей сектор також називають «четвертинним сектором економіки».

Загальна проблема досліджень сектору творчих індустрій пов'язана з національними особливостями визначень і методології дослідження, що не дозволяє адекватно порівнювати зміни, що відбуваються в даному секторі протягом кількох десятиліть. Дослідження часто проводяться або агентствами творчих індустрій, або безпосередньо міністерствами або департаментами, відповідальними за даний сектор. Іноді в центрі досліджень знаходяться не всі галузі творчої економіки, а тільки кілька секторів творчої економіки.

У визначенні творчих індустрій виділено 13 підсекторів:

- Реклама.
- Архітектура.
- Ремесла, дизайн меблів.
- Моделювання (дизайн) одягу.
- Кіно та відео.
- Графічний дизайн.
- Розважальне програмне забезпечення (комп'ютерні ігри).
- Жива і записана музика.
- Сценічне мистецтво.
- Телебачення, радіо та Інтернет.

- Візуальне (образотворче) мистецтво та антикваріат.
- Письменницька і видавнича справа.
- Музеї і спадщина [2, с. 10–12].

Важливо відзначити той факт, що складність підрахунку та систематизації секторів творчих індустрій у світі і в порівняльній перспективі є важливим недоліком у формуванні теоретичних розробок у цій галузі та застосування на практиці концептуалізованих схем, які в більшості своїй шикуються індивідуально під кожен проект і галузь.

Творчі індустрії стають не тільки найважливішим сектором економіки, а й важливим іміджевим механізмом, що має символічне значення для держав і регіонів. Творчі індустрії також є важливим показником у різних умовах існування різноманітних країн та регіонів. Вони визначають потенціал розвитку країни і суспільства:

- 1) формується творче міське середовище;
- 2) інвестуються фінансові ресурси в креативних людей, а також інновації для сфери культури в цілому;
- 3) формується затребуваність творчого потенціалу через створення нових робочих місць;
- 4) розробка і просування інтелектуального продукту;
- 5) підтримання економічної, культурної та політичної комунікації – «зворотний зв'язок між виробництвом і споживанням, технологією та вмістом, громадським задоволенням і мобільністю» [3, с. 7–8];
- 6) вихід з економічної кризи, пов'язаної з реструктуризацією і модернізацією економіки країни, регіону та міста – зростання конкурентоспроможності країни/регіону/міста;
- 7) вихід із політичної кризи – нові управлінські кадри, методи та ідеї, прихід нової влади;
- 8) новий імідж і формування ідентифікації, відродження регіонів і просторів;
- 9) вирішення соціальних завдань – розвиток місцевих громад та їх інтеграція, діалог спільнот.

Творчі індустрії – швидко зростаючий сектор економіки. З одного боку, вони забезпечують мобільність, вихід на глобальний ринок, формують проектне мислення, використовують безліч різноманітних ресурсів, сприяють розвитку людської індивідуальності і довіри в суспільстві. З іншого боку, творчі індустрії сприяють новому розумінню різноманітності світу, розвитку і збереженню культури, історії і традицій, відродження міст і формуванню міського простору. Творчі індустрії важливі з погляду зміни і підходу до споживання. При виборі товарів і послуг важливим стає імідж, мода, дизайн, стиль. Відповідно основним активом стає бренд.

Творчі індустрії – це новий виклик для тих економік та країн, в яких пройшли широкі етапи індустріалізації з високим рівнем довіри до культурних досягнень своїх країн. При цьому важливою особливістю є те, що творчі індустрії характерні для країн, де важливу роль відіграє громадянське суспільство і плюралізація відносин у суспільстві. Вони сприяють активному включенню всіх рівнів влади у вирішенні нагальних проблем не тільки культури та економіки, а й суспільства в цілому,

при цьому в даний процес включаються бізнес, установи культури і громадські організації, забезпечуючи формування мережових взаємодій. Одним із прикладів такої взаємодії стає участь усіх зацікавлених учасників в збереженні культурної спадщини для сталого регіонального розвитку.

У 2000 році в журналі Business Week уперше було введено в обіг поняття «креативна економіка», а в 2001 році вийшла книга Джона Хоукінса «Креативна економіка», яка сповістила наступ постінформаційної епохи, для якої інформація і знання – це ресурс, а рушійною силою і головною цінністю виступає творчість.

Відомий американський соціолог Річард Флорида [6, с. 267] доводить, що постіндустріальна економіка народжує нову породу людей. Незалежні професіонали, яких Флорида описує як новий, висхідний «творчий клас», стають сьогодні все більш впливовою силою. Ці люди не орієнтовані на корпоративну кар'єру, вони вільно мігрують між компаніями і містами, вибираючи місця з найбільш сприятливими умовами для життя і роботи – в тому сенсі, як вони це розуміють.

Висновки

У 1980–1990-ті роки криза індустріальної промисловості супроводжується кризою індустріальної бази, ерозією традиційних ключових функцій міст, і все це на тлі процесів глобалізації. Перехід західних країн до постіндустріальної економіки і на шлях інноваційного розвитку припускав широке трактування економіки. На практиці почався відхід від жорсткої детермінованості у прийнятті рішень, розширення індустріального виробництва та інфраструктури, традиційні (матеріальні) ресурси поступилися своє місце творчим. Пріоритетом стає творча економіка і творчі індустрії як найважливіша складова економіки (як на національному рівні, так і на регіональному та муніципальному). Креативність стає тим системоутворюючим фактором еволюції суспільства до економіки знань. Основними складовими успіху підприємства стає гнучкість у прийнятті рішень і відкритість інноваціям. Основними учасниками творчої економіки стають не тільки бізнес (великі підприємства і корпорації творчих індустрій, а й дрібні та середні фірми творчих кластерів), але і традиційні організації культури (такі як театри, музеї і бібліотеки), а також посередницькі агентства (між владою та бізнесом, метою яких є підтримка творчих індустрій та виконання наступних функцій, а саме: консультації, аналізу та оцінки). Крім усього в центрі економіки – творчі, незалежні люди з безліччю ідей і винахідливістю, «які мігрують між цими секторами і утворюють рухливе творче середовище» [4, с. 3].

Список використаних джерел

1. Department for Culture, Media and Sport. Creative Industries Programme. Creative Industries Mapping Document. London, 2001.
2. Department for Culture, Media and Sport. Creative Industries Programme. Creative Industries Fact File. London, 2002.
3. Dr. T. Fleming. A Creative Economy Green Paper for the Nordic Region. November 2007.

2. Гнедовский М. Творчі індустрії: політичний виклик для Росії / Вітчизняні записки // www.strana-oz.ru
3. Крутий И.А., Красина О.В. Человеческий капитал: эволюция представлен / / Социологические исследования. №8. Август 2007 г. – С. 127–130.

4. Флорида Р. Креативный класс: люди, которые меняют будущее / Пер. с англ. – М.: Издательский дом «Классика XXI», 2005. – 421 с.
5. Bell D. The Coming of Post-Industrial Society: A Venture in Social Forecasting. New York: Basic Books, 1973.

УДК 336.761

О.В. ПАРАНДИЙ,
аспірант, ст. викладач, Київський національний економічний університет ім. Вадима Гетьмана,
О.В. ФІЛОНОВ,
аспірант, Київський національний економічний університет ім. Вадима Гетьмана

Гіпотези ефективного ринку та випадкових блукань на фондовому ринку України

У статті розглянуто підходи до ціноутворення на фондовому ринку, які пропонують гіпотези ефективного ринку та випадкових блукань. Автори здійснили перевірку гіпотез з використанням даних торгів на українському фондовому ринку.

Ключові слова: автокореляція, гіпотеза випадкових блукань, гіпотеза ефективного ринку, лептоексцес, слабка, напівсильна та сильна форми ефективності, статистика Дарбіна – Уотсона, Z-статистика.

В статье рассмотрены предлагаемые гипотезами эффективного рынка и случайных блужданий подходы к ценообразованию на фондовом рынке. Авторы осуществили проверку гипотез с использованием данных торгов на украинском фондовом рынке.

Ключевые слова: автокорреляция, гипотеза случайных блужданий, гипотеза эффективного рынка, лептоэкссес, слабая, полусильная и сильная формы эффективности, статистика Дарбина – Уотсона, Z-статистика.

In this article authors investigate asset pricing approaches on the stock market according to Efficient Market Hypothesis and Random Walk Theory. Authors have done hypothesis testing using Ukrainian Stock Market data.

Keywords: autocorrelation, Durbin – Watson statistic, Efficient Market Hypothesis, leptokurtosis, Random Walk Theory, weak-, semi-strong- and strong-form efficiency, Z-statistic.

Постановка проблеми. Невід'ємною частиною сучасної ринкової економічної системи є фондовий ринок. Функції і важливість такої складової цілком зрозумілі: в розвинених країнах світу дієвий фондовий ринок забезпечує акумуляцію і трансформацію заощаджень в інвестиції, є механізмом залучення капіталу для держави і корпорацій, надає інструменти управління ризиками, а також виконує функцію ціноутворення на специфічний товар – цінні папери. Домінуючим

підходом до питання визначення ціни на той чи інший актив зараз виступає гіпотеза ефективного ринку. Проте відкритим залишається питання щодо того, чи є вона коректною та чи вірно описує процеси, що відбуваються на фондовому ринку тієї чи іншої країни. Фондовий ринок в Україні стрімко розвивався в останні роки, його інфраструктура значно покращилася, було запроваджено використання нових технологій та інструментів. У статті аналізується, як це вплинуло на інформаційну ефективність ринку.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми показав, що даній тематиці приділялася достатня увага як зарубіжними науковцями, так і вітчизняними, проте одностайної думки щодо практичного застосування теорії ефективності фінансових ринків на сьогодні, як і раніше, немає. Гіпотези ефективного ринку та випадкових блукань досліджувалися в роботах Л. Башельє, О. Буреніна, С. Гроссмана, Н. Дегтярьової, М. Енсена, Т. Іто, П. Кругмана, А. Ло, Я. Міркіна, О. Мозгового, П. Самуельсона, Ю. Фаму, Л. Фішера, К. Френча, Дж. Стігліца, В. Шарпа, А. Шлейфера та ін.

Метою статті є розгляд підходів до ціноутворення на фондовому ринку, які пропонують гіпотези ефективного ринку та випадкових блукань, а також перевірка вищезазначених гіпотез із використанням даних торгів на українському фондовому ринку.

Фінансові ринки згідно із сучасною теорією ефективності поділяються на три групи: ринки зі слабкою формою ефективності, напівсильною, сильною. Даний поділ ґрунтується на чутливості ринкових цін до наявної інформації, простіше кажучи, більш ефективні ринки в цінах враховують більший обсяг інформації та роблять це за короткий проміжок часу, ніж це роблять менш ефективні ринки, а тому вважається, що ціни на таких ринках є більш справедливими з фундаментального погляду. Даний факт є дуже важливим з погляду побудови інвестиційних стратегій, обрання інструментів оцінки, а головне – при обґрунтуванні доцільності інвестицій

на тому чи іншому ринку. Увага українських науковців в більшій мірі приділялася теоретичним аспектам ефективності, практичні аспекти, а саме тестування гіпотез для українського фондового ринку, майже не проводилися. На наш погляд, дане дослідження є актуальним, враховуючи сьогоднішній стан та перспективи вітчизняного ринку.

Виклад основного матеріалу. В 1991 році з підписанням Закону «Про цінні папери і фондову біржу» в Україні з'явився власний фондовий ринок. За понад 20 років свого існування він пережив стихійну приватизацію, прихід та швидкий відтік іноземного капіталу, серію стрімких зростань і падіння на тлі глобальних кризових явищ. Минулий 2012 рік однозначно не можна назвати вдалим для вітчизняного ринку. Так, у лютому з індексу Української біржі було виключено п'ять з 15 емітентів, а в липні було прийнято доволі неоднозначний Закон «Про депозитарну систему», що встановлює державну монополію на розрахункові операції. Протягом року НКЦПФР були виявлені неодноразові випадки маніпулювання цінами з боку професійних учасників. Із зовнішніх негативних факторів слід виділити бюджетні проблеми в США та кризи суверенних боргів в Європі, які стали перешкодою на шляху інвестиційного капіталу до ринків, що розвиваються, і ринків з високим рівнем системного ризику. За підсумками року індикатори українського фондового ринку – індекс Української біржі та індекс ПФТС – втратили 35% і майже 40% відповідно, а акції деяких індексних емітентів втрачали більш ніж 60% своєї вартості протягом року (рис. 1). І хоча американські індекси у квітні 2013 року досягли історичних максимумів, український ринок продовжує падіння. Все вищезазначене робить надзвичайно актуальним питання дослідження процесу ціноутворення на вітчизняному фондовому ринку.

Однією з фундаментальних концепцій у теорії фінансів є гіпотеза ефективності фінансових ринків. Дослідження на цю тему активно проводилися в середині минулого століття. Завершеного вигляду дана гіпотеза набула у працях американського економіста Юджина Фами. Ефективним він назвав той ринок, який «швидко пристосовується до нової інформації» [8]. Обмеженість такого визначення швидко стала очевидною, а тому зараз використовується такий варіант: ефективний ринок – це такий, що «повністю відображає всю наявну інформацію» [7]. В основі цього визначення лежать кілька умов:

- важлива інформація не ігнорується;
- відсутні систематичні помилки;
- ціни завжди відповідають певним фундаментальним факторам.

Фактично така гіпотеза може бути вірною тільки в тому разі, якщо вся релевантна інформація є вільно доступною та безкоштовною, а можливості для отримання арбітражного та спекулятивного доходу відсутні. Проте арбітраж на фондовому ринку є одним з механізмів, за допомогою якого й забезпечується ефективність. Якщо вся інформація вже відображена в цінах, учасники ринку не матимуть стимулів для отримання даних, на основі яких мали б встановлюватися ціни. Першими на даний парадокс звернули увагу Дж. Стігліц та С. Гроссман [9], які запропонували альтернативне визначення ефективності: ціна відображає всю доступну інформацію, доки маржинальні вигоди від аналізу даних не перевищать маржинальних витрат на їх отримання. Окрім того, концепція, запропонована Фамом, постійно піддавалася критиці з боку практиків, які «обігрували» ринок, використовуючи фундаментальний та/або технічний аналіз. Виходом із вищезазначених суперечностей став компроміс-

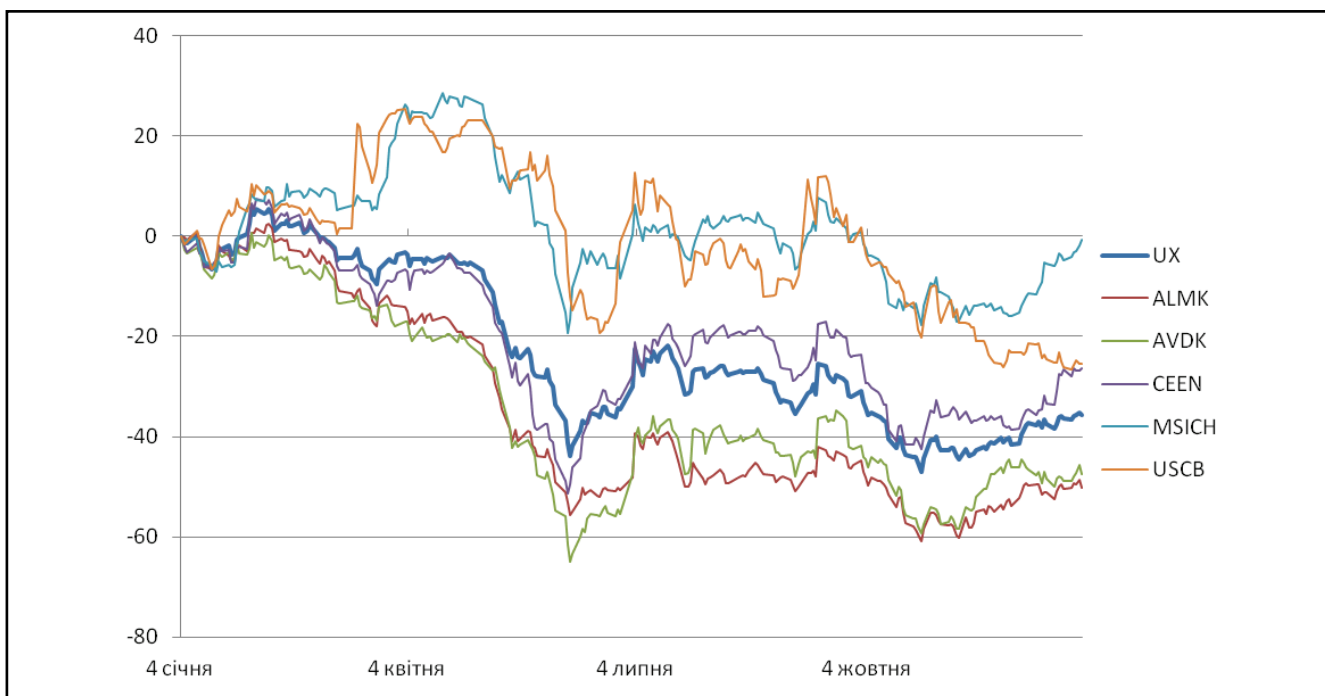


Рисунок 1. Динаміка вартості акцій та індексу УБ у 2012 році, % [на основі даних 5]

ний варіант теорії. Поняття «ефективного ринку» було замінене «абсолютно ефективним ринком», а самі ринки було поділено на три групи за ступенем ефективності: слабка, напівсильна, сильна.

Сутність кожної форми можна описати таким чином:

1. Слабка форма ефективності. В цінах активів відображена вся інформація про дії учасників ринку, а саме: цінова історія угод, котирувань, обсягів торгів. Прийнято вважати, що розвинуті ринки є ефективними у слабкій формі, що робить використання технічного аналізу безпідставним, оскільки останній опирається саме на біржову історію.

2. Напівсильна форма ефективності. В цінах активів врахована вся загальнодоступна інформація, а саме: інформація про виробничі та фінансові показники компанії, прогнози та очікування щодо прибутків та дивідендів, публічні статистичні дані, інформація про політичну та зовнішньоекономічну кон'юнктуру.

3. Сильна форма ефективності або абсолютно ефективний ринок. У поточних цінах активів врахована вся інформація як із загальнодоступних, так і з закритих джерел. Мова йде про інсайдерську інформацію, яка за умов абсолютно ефективного ринку є доступною одразу ж після виникнення широкому колу інвесторів на безкоштовній основі. На такому ринку немає сенсу приймати інвестиційні рішення, навіть використовуючи інсайд.

Виходячи з визначення цілком очевидно, що український фондовий ринок не є ефективним у сильній формі, до того ж лише деяким розвиненим ринкам приписують властивості ефективності в напівсильній формі (США, Великобританія, Німеччина, Японія), всі інші ринки тестуються на слабку форму ефективності. Такі тести для слабкої форми ГЕР (гіпотези ефективності ринку) прийнято поділяти на дві групи:

- тести, ґрунтовані на перевірці ефективності торгових стратегій, побудованих на технічному аналізі;
- статистичні тести.

Недоліком першого підходу є його суб'єктивність. Різні технічні аналітики можуть побачити різні формації на одному й тому ж самому ціновому графіку. Це призводить до діаметрально протилежних рекомендацій. Другим недоліком виступає величезна кількість технічних стратегій та індикаторів – перевірити їх всі практично нереально.

Статистичні методи перевірки тісно пов'язані з гіпотезою випадкових блукань. Вона говорить про те, що зміни доходів від інвестицій в цінні папери не мають серійної кореляції і їх розподіл є інваріантним у часі. Іншими словами, ціна фінансових інструментів на фондовому ринку змінюється абсолютно випадковим чином. При цьому вона коливається навколо певного значення, тобто є мартингалом. Перші дослідження стосовно випадковості зміни ціни проводив французький математик Л. Башельє. Він досліджував спекулятивну торгівлю державними облігаціями на Паризькій фондовій біржі. Л. Башельє аналізував не причинно-наслідкові зв'язки між подіями та реакцією цін, а сам процес змін,

намагався оцінити ймовірність коливань. Результати своєї роботи Л. Башельє виклав у дисертації «Теорія спекуляцій», опублікованій в 1900 році. Науковець помітив подібність процесів розсіювання тепла в матерії та коливаннями ціни облігацій. На рівні окремих молекул або людей ці процеси є надто складними, врахувати всі фактори і їх взаємодію між собою практично неможливо. Проте на рівні всієї системи можна знаходити певні закономірності і описувати їх рівняннями. Рівняння Л. Башельє для зміни цін облігацій дуже схожі на ті, які пізніше, через п'ять років, вивів А. Ейнштейн для опису броунівського руху.

Сам термін «випадкове блукання» походить від задачі, яку розглядають в теорії ймовірностей. Припустимо, що ми зустріли сліпу та п'яну людину, яка йде через поле. Якщо ми повернемося на це ж місце через деякий час, як далеко опиниться дана людина? Вона може зробити кілька кроків в одному напрямку, потім в іншому і т.д. У результаті найкращим прогнозом буде та ж позиція, в якій п'яниця знаходиться зараз. Подібною є поведінка й ціни облігацій – під впливом нової інформації вона може зрости, потім впасти і т.д. Найкращим прогнозом на майбутнє буде сьогоднішня ціна. Більше того, кожне наступне коливання не пов'язане з попереднім, а зумовлене надходженням нової інформації. Зміни ціни формують послідовність незалежних і однаково розподілених випадкових величин [1, с. 89]. Центральна гранична теорема говорить про те, що, якщо ми маємо справу зі значною кількістю незалежних випадкових величин приблизно однакового масштабу, то їхній розподіл буде близьким до нормального. Нормальний розподіл є найвідомішим і найкраще дослідженим. Він пропонує досить зручні і прості інструменти для аналізу рядів даних (у нашому випадку – змін ціни фінансових інструментів). Використання таких показників, як математичне сподівання для аналізу дохідності та стандартне відхилення для аналізу ризику, стало широко поширеним починаючи з 1960-х років. Проте вже тоді були вчені, які доводили невідповідність нормального розподілу реальним ринковим даним [1, гл. 8]. Для прикладу розглянемо графік приростів зміни ціни ф'ючерса на Індекс українських акцій Української біржі (далі – ф'ючерс UX) (рис. 2). У порівнянні з нормальним розподілом з тими ж характеристиками (середнім та стандартним відхиленням) він демонструє більшу кількість денних приростів поблизу середнього та наявність так званих товстих хвостів (лєптоексцес). «Товстими хвостами» називають появу значних відхилень, які є вкрай мало ймовірними за нормального розподілу. Так, наприклад, упродовж досліджуваного періоду ф'ючерс UX падав на 10,35% та 11,28% за один день. Ймовірність падіння на 11,28% згідно з нормальним розподілом становить 0,00288%, тобто така подія мала б ставатися близько разу за 35 тис. торгових днів (або 140 років¹).

¹ У році близько 250 днів, коли здійснюється торгівля на біржах в Україні.

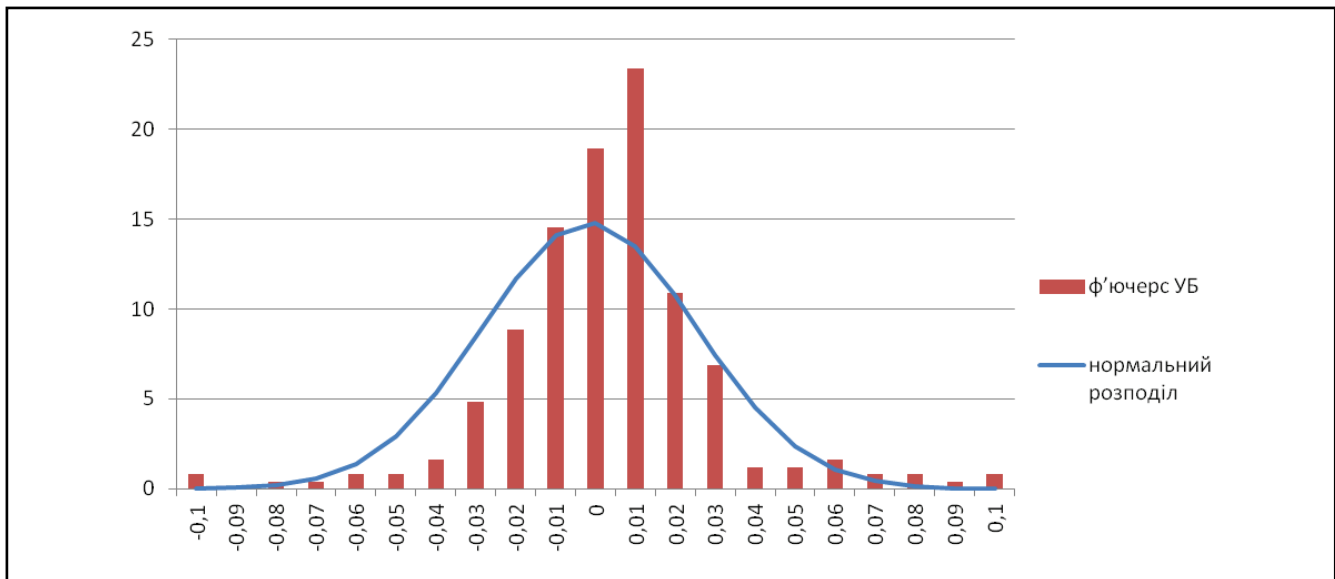


Рисунок 2. Розподіл приростів ф'ючерсу UX у порівнянні з нормальним розподілом за 2012 рік, % [на основі даних 5]

Далі розглянемо безпосередньо графік приростів ф'ючерсу UX та кількох найбільших емітентів за 2012 рік (рис. 3). Як ми бачимо, дані прирости не є однорідними, спостерігається їхня кластеризація – є періоди без суттєвих змін, а є періоди значних коливань. Така поведінка реальних ринків не відповідає моделі випадкового блукання з нормальним розподілом величин.

Далі розглянемо кілька статистичних методів для перевірки гіпотези слабкої форми ефективності українського фондового ринку. Сутність таких методів полягає у виявленні залежностей поточних цін від минулих. Якщо залежність виявити не вдається, це означає що прирощення цін має випадковий характер і можна прийняти гіпотезу про слабку ефективність фондового ринку.

Перша група методів базується на дослідженні автокореляції (серійної кореляції) у зміні цін активів. Друга група – методи непараметричної статистики.

Перша група методів базується на дослідженні автокореляції (серійної кореляції) у зміні цін активів. Друга група – методи непараметричної статистики.

Для дослідження було обрано індекс Української біржі як найбільш об'єктивний індикатор вітчизняного фондового ринку, ф'ючерс UX – як найліквідніший інструмент українського ринку, а також три акції з традиційно найбільшими обсягами торгів: MSICH, CEEN, AVDK. Для індексу UX ми скористалися даними за період з 2008 по 2012 рік. Слід зауважити, що значення індексу UX за 2008 рік та перший квартал 2009 року були розраховані спеціалістами біржі ретроспективно,

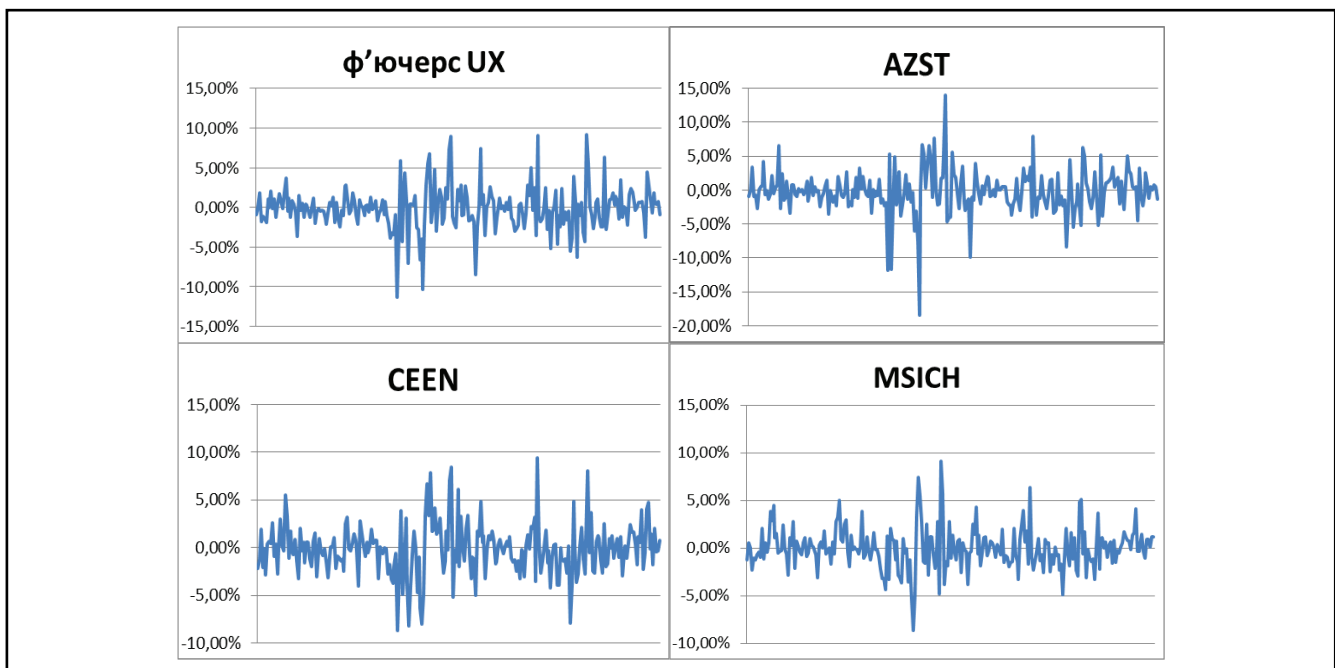


Рисунок 3. Денні прирости ф'ючерсу UX, акцій «МК» «Азовсталь», «ДЕК» «Центренерго» та «Мотор Січ» у 2012 році, % [на основі даних 5]

виходячи з котирувань цінних паперів на інших майданчиках до створення Української біржі. Крім цього, слід також зауважити, що склад та структура індексного кошику впродовж досліджуваного періоду зазнавали змін (наприклад, у 2012 році з індексу було виключено п'ять з 15 емітентів), а це впливає на однорідність вибірки. Для акцій були використані дані за 2010–2012 роки, для ф'ючерсу на індекс – 2011–2012 роки; ми свідомо виключили роки запуску торгів відповідними інструментами на Українській біржі.

Для кожного року по кожному інструменту були розраховані денні прирости. Далі для перевірки наявності автокореляції у часових рядах приростів ми скористалися статистикою Дарбіна – Уотсона (DW). Для більшої точності було розраховано по десять значень DW для кожного року – були взяті значення приростів з лагом від 1 до 10. Статистика DW обчислювалась за формулою:

$$DW = \frac{\sum_{t=k+1}^T (I_t - I_{t-k})^2}{\sum_{t=1}^T I_t^2}, \quad (1)$$

де I_t – прирощення для інструменту, k – значення часового лагу.

Результати обчислень занесені в табл. 1 і 2. Прийняття або відхилення гіпотези про наявність серійної кореляції з імовірністю 1–б здійснюється таким чином (DU та DL – табличні значення, що відповідають розміру вибірки та імовірності 1–б):

- $0 < DW < DL$ – є позитивна автокореляція з імовірністю 1–б;
- $DL < DW < DU$ – зона невизначеності;
- $DU < DW < 4 - DU$ – автокореляція відсутня;
- $4 - DU < DW < 4 - DL$ – зона невизначеності;
- $4 - DL < DW < 4$ – є від'ємна автокореляція з імовірністю 1–б.

Для статистичної вибірки більше 200 значень порогові значення критерію DW при рівнях значущості $b=0,01$ та $b=0,05$ зазначені в табл. 3.

Результати для рівнів значущості $b=0,01$ та $b=0,05$ наведені в табл. 4 і 5.

Найцікавішими результатами в контексті нашого дослідження є значення статистики Дарбіна – Уотсона для 1–го

Таблиця 1. Статистика Дарбіна – Уотсона для індексу та ф'ючерсу UX

	Індекс UX					Ф'ючерс UX	
	2008	2009	2010	2011	2012	2011	2012
1 лаг	1,68	1,92	1,65	1,68	1,67	1,80	1,70
2 лаг	1,75	1,75	1,79	2,04	1,96	2,09	2,00
3 лаг	1,85	1,77	1,85	2,04	2,04	2,02	2,08
4 лаг	2,01	1,70	2,15	1,84	1,87	1,81	1,83
5 лаг	2,01	1,82	1,86	2,05	1,95	1,92	2,01
6 лаг	1,90	2,04	2,15	2,04	1,85	2,24	1,93
7 лаг	1,94	1,88	2,05	1,99	1,87	1,99	1,90
8 лаг	1,89	1,95	1,78	2,08	1,98	2,09	2,03
9 лаг	1,87	1,58	1,72	1,79	1,87	1,82	1,97
10 лаг	1,90	2,21	1,50	1,59	1,86	1,69	1,98

Джерело: власні розрахунки авторів на основі даних [5].

Таблиця 2. Статистика Дарбіна – Уотсона для акцій MSIC, CEEN, AVDK

	MSIC			CEEN			AVDK		
	2010	2011	2012	2010	2011	2012	2010	2011	2012
1 лаг	2,89	1,59	1,60	1,59	1,59	1,70	1,99	1,76	1,62
2 лаг	2,00	1,92	1,85	1,86	2,10	2,02	2,10	1,88	2,01
3 лаг	2,01	2,04	2,09	1,82	2,04	1,79	1,83	2,00	2,22
4 лаг	2,00	1,98	1,99	1,99	1,82	1,77	2,21	1,92	1,81
5 лаг	2,01	2,14	2,09	1,91	1,92	1,94	1,92	1,87	1,69
6 лаг	1,99	2,14	1,98	2,17	1,85	1,81	1,90	1,98	1,77
7 лаг	2,01	1,98	1,90	1,99	1,97	1,73	2,25	1,77	1,92
8 лаг	1,93	1,92	1,92	1,92	1,94	1,91	2,09	1,92	1,99
9 лаг	1,97	1,86	2,00	1,87	1,66	1,82	1,75	1,76	1,98
10 лаг	2,09	1,69	1,79	1,72	1,64	1,93	1,85	1,86	1,93

Джерело: власні розрахунки авторів на основі даних [5].

Таблиця 3. Порогові значення критерію DW для вибірки з 250 значень [11]

b = 0,01					
0	DL	DU	4-DU	4-DL	4
0	1,69966	1,7156	2,2844	2,30034	4
b = 0,05					
0	DL	DU	4-DU	4-DL	4
0	1,78469	1,80075	2,19925	2,21531	4

Таблиця 4. Результати статистики Дарбіна – Уотсона для індексу та ф'ючерсу UХ, $\delta = 0,01$ та $\delta = 0,05$

	$\delta = 0,01$						
	індекс UХ					ф'ючерс UХ	
	2008	2009	2010	2011	2012	2011	2012
1 лаг	АК+	ВІДС	АК+	АК+	АК+	ВІДС	НВ
2 лаг	ВІДС	ВІДС	ВІДС	ВІДС	ВІДС	ВІДС	ВІДС
3 лаг	ВІДС	ВІДС	ВІДС	ВІДС	ВІДС	ВІДС	ВІДС
4 лаг	ВІДС	НВ	ВІДС	ВІДС	ВІДС	ВІДС	ВІДС
5 лаг	ВІДС	ВІДС	ВІДС	ВІДС	ВІДС	ВІДС	ВІДС
6 лаг	ВІДС	ВІДС	ВІДС	ВІДС	ВІДС	ВІДС	ВІДС
7 лаг	ВІДС	ВІДС	ВІДС	ВІДС	ВІДС	ВІДС	ВІДС
8 лаг	ВІДС	ВІДС	ВІДС	ВІДС	ВІДС	ВІДС	ВІДС
9 лаг	ВІДС	АК+	ВІДС	ВІДС	ВІДС	ВІДС	ВІДС
10 лаг	ВІДС	ВІДС	АК+	АК+	ВІДС	АК+	ВІДС
	$\delta = 0,05$						
	індекс UХ					ф'ючерс UХ	
	2008	2009	2010	2011	2012	2011	2012
1 лаг	АК+	ВІДС	АК+	АК+	АК+	НВ	АК+
2 лаг	АК+	АК+	НВ	ВІДС	ВІДС	ВІДС	ВІДС
3 лаг	ВІДС	АК+	ВІДС	ВІДС	ВІДС	ВІДС	ВІДС
4 лаг	ВІДС	АК+	ВІДС	ВІДС	ВІДС	ВІДС	ВІДС
5 лаг	ВІДС	ВІДС	ВІДС	ВІДС	ВІДС	ВІДС	ВІДС
6 лаг	ВІДС	ВІДС	ВІДС	ВІДС	ВІДС	АК–	ВІДС
7 лаг	ВІДС	ВІДС	ВІДС	ВІДС	ВІДС	ВІДС	ВІДС
8 лаг	ВІДС	ВІДС	АК+	ВІДС	ВІДС	ВІДС	ВІДС
9 лаг	ВІДС	АК+	АК+	НВ	ВІДС	ВІДС	ВІДС
10 лаг	ВІДС	НВ	АК+	АК+	ВІДС	АК+	ВІДС

Джерело: власні розрахунки авторів.

Таблиця 5. Результати статистики Дарбіна – Уотсона для акцій MSICН, CEEN, AVDK, $\delta = 0,01$ та $\delta = 0,05$

	$\delta=0,01$								
	MSICН			CEEN			AVDK		
	2010	2011	2012	2010	2011	2012	2010	2011	2012
1 лаг	АК–	АК+	АК+	АК+	АК+	АК+	ВІДС	ВІДС	АК+
2 лаг	ВІДС	ВІДС	ВІДС	ВІДС	ВІДС	ВІДС	ВІДС	ВІДС	ВІДС
3 лаг	ВІДС	ВІДС	ВІДС	ВІДС	ВІДС	ВІДС	ВІДС	ВІДС	ВІДС
4 лаг	ВІДС	ВІДС	ВІДС	ВІДС	ВІДС	ВІДС	ВІДС	ВІДС	ВІДС
5 лаг	ВІДС	ВІДС	ВІДС	ВІДС	ВІДС	ВІДС	ВІДС	ВІДС	АК+
6 лаг	ВІДС	ВІДС	ВІДС	ВІДС	ВІДС	ВІДС	ВІДС	ВІДС	ВІДС
7 лаг	ВІДС	ВІДС	ВІДС	ВІДС	ВІДС	ВІДС	ВІДС	ВІДС	ВІДС
8 лаг	ВІДС	ВІДС	ВІДС	ВІДС	ВІДС	ВІДС	ВІДС	ВІДС	ВІДС
9 лаг	ВІДС	ВІДС	ВІДС	ВІДС	АК+	ВІДС	ВІДС	ВІДС	ВІДС
10 лаг	ВІДС	АК+	ВІДС	ВІДС	АК+	ВІДС	ВІДС	ВІДС	ВІДС
	$\delta=0,05$								
	MSICН			CEEN			AVDK		
	2010	2011	2012	2010	2011	2012	2010	2011	2012
1 лаг	АК–	АК+	АК+	АК+	АК+	АК+	ВІДС	АК+	АК+
2 лаг	ВІДС	ВІДС	ВІДС	ВІДС	ВІДС	ВІДС	ВІДС	ВІДС	ВІДС
3 лаг	ВІДС	ВІДС	ВІДС	ВІДС	ВІДС	НВ	ВІДС	ВІДС	АК–
4 лаг	ВІДС	ВІДС	ВІДС	ВІДС	ВІДС	АК+	НВ	ВІДС	ВІДС
5 лаг	ВІДС	ВІДС	ВІДС	ВІДС	ВІДС	ВІДС	ВІДС	ВІДС	АК+
6 лаг	ВІДС	ВІДС	ВІДС	ВІДС	ВІДС	ВІДС	ВІДС	ВІДС	АК+
7 лаг	ВІДС	ВІДС	ВІДС	ВІДС	ВІДС	АК+	АК–	АК+	ВІДС
8 лаг	ВІДС	ВІДС	ВІДС	ВІДС	ВІДС	ВІДС	ВІДС	ВІДС	ВІДС
9 лаг	ВІДС	ВІДС	ВІДС	ВІДС	АК+	ВІДС	АК+	АК+	ВІДС
10 лаг	ВІДС	АК+	НВ	АК+	АК+	ВІДС	ВІДС	ВІДС	ВІДС

Джерело: власні розрахунки авторів.

лагу та рівня значущості $\delta = 0,01$. Для індексу UХ у 2008, 2010, 2011 та 2012 роках значення попадають як для пониженого рівня значущості $\delta = 0,05$, так і для вищого $\delta = 0,01$ у зону, що відповідає додатній автокореляції. Виходячи

з цього ми не можемо стверджувати, що прирости індексу UХ у часі є абсолютно випадковими, а це, своєю чергою, не відповідає гіпотезі про слабку форму ефективності українського фондового ринку.

Отримані результати для найліквідніших акцій українського ринку свідчать про аналогічне. Для перших лагів для всіх трьох акцій було виявлено наявність автокореляції.

Найкращі результати продемонстрував ф'ючерс на індекс UX, який при рівні $\alpha = 0,01$ може відповідати гіпотезі слабкої форми інформаційної ефективності, тобто прирощення ціни деривативу є випадковим у часі. Такий результат, на наш погляд, не є дивним. На сьогодні ф'ючерс на індекс Української біржі є найліквіднішим інструментом на вітчизняному фондовому ринку. Відносно велика у порівнянні з акціями кількість гравців, а відповідно і стратегій, робить інструмент чутливим до зовнішнього інформаційного фонду.

Для того щоб зробити висновки більш обґрунтованими, ми скористалися методами непараметричної статистики і розрахували Z-критерій. Сутність методу полягає у виявленні випадкового характеру зміни цін. Якщо у досліджуваному періоді ціна зростає, їй приписується знак «+», якщо знижується – «-». Таким чином ми отримуємо послідовність, наприклад «++--- -+---+». У такій послідовності підраховуємо кількість серій. Якщо ринок є ефективним в слабкій формі, то розподіл серій неперервних повторень плюсів та мінусів не повинен відрізнятися від випадкового розподілу (наприклад, результати підкидання монети). Аналогічно ми взяли період з 2008 по 2012 рік і розрахували Z-критерій для кожного року за формулою:

$$Z = \frac{R - \left(\frac{2n_1n_2}{n_1 + n_2} + 1 \right)}{\sqrt{\frac{2n_1n_2(2n_1n_2 - n_1 - n_2)}{(n_1 + n_2)^2(n_1 + n_2 - 1)}}}, \quad (2)$$

де n_1 – кількість додатних приростів інструменту, n_2 – кількість від'ємних приростів інструменту, R – кількість серій у послідовності.

Табличними значеннями для Z-критерію для рівнів значущості $\alpha = 0,01$ та $\alpha = 0,05$ є $Z = 2,58$ та $Z = 1,96$ [3, с. 153]. Критерій є двостороннім, тобто для того, щоб підтвердити гіпотезу про наявність автокореляції у часовому ряді, розрахункове значення має знаходитися за межами інтервалів $[-2,58; 2,58]$ та $[-1,96; 1,96]$.

Оцінюючи результати Z, ми можемо відхилити гіпотезу про випадковість прирощень для акцій CEEN у 2010 році для $\alpha = 0,01$, а також для індексу UX – у 2009 році, але при меншій вірогідності.

Передбачення інформаційної ефективності ринку широко досліджувалося на фінансових ринках різних країн. Зведені результати таких досліджень показані у табл. 5. Гіпотеза ефективного ринку є досить зручним інструментом, який дозволяє описувати поведінку фондового ринку. Проте реальна картина дещо відрізняється від моделей. Це можна пояснити впливом кількох факторів:

Таблиця 6. Результати розрахунку Z-критерію для індексу та ф'ючерсу UX

	Індекс UX					Ф'ючерс UX	
	2008	2009	2010	2011	2012	2011	2012
R	112	108	109	123	113	121	113
N1	100	133	138	115	115	111	119
N2	146	114	110	133	133	137	129
Z	-1,020	-2,023	-1,859	-0,172	-1,452	-0,339	-1,504

Джерело: власні розрахунки авторів на основі даних [5].

Таблиця 7. Результати розрахунку Z-критерію для акцій MSICH, CEEN, AVDK

	MSICH			CEEN			AVDK		
	2010	2011	2012	2010	2011	2012	2010	2011	2012
R	119	117	114	103	123	110	117	121	121
N1	133	114	112	127	114	115	116	109	110
N2	115	134	136	121	134	133	132	139	138
Z	-0,684	-0,921	-1,264	-2,792	-0,153	-1,835	-0,956	-0,282	-0,312

Джерело: власні розрахунки авторів на основі даних [5].

Таблиця 8. Передбачення гіпотези ефективного ринку [6]

Передбачення	Емпіричні свідчення
Ціни активів рухаються згідно з гіпотезою випадкового блукання	Частково вірно. Разом із тим є дослідження, які показують автокореляцію для певних часових горизонтів
Нова інформація швидко відображається у цінах; доступна інформація не може бути використана для прогнозування майбутнього	Частково вірно. Проте є ряд ефектів, які не відповідають теорії (інерції, малих компаній, січня тощо)
Технічний аналіз не дає корисної інформації	Технічний аналіз широко використовується на фінансовому ринку. Результати досліджень щодо його ефективності суперечливі
Управляючі фондів не можуть систематично обігравати ринок	Частково вірно. Проте є ряд прикладів довгострокового успіху на ринку
Ціни на активи відповідають фундаментальним показникам	Ціни можуть відхилятися від «справедливих» досить значно (наприклад, під час формування фінансових бульбашок)

1. Редукціонізм у фінансовій моделі. Методологія редукціонізму проявляється у тому, що властивості системи в цілому уподібнюються поведінці і властивостям окремого її елемента [2]. Аналіз поведінки фондового ринку базується на аналізі поведінки окремого інвестора з уніфікованими властивостями. Проте на ринку діє значна кількість учасників з різними інвестиційними горизонтами, цілями та обсягами коштів. Окрім того, механізми їх взаємодії також значною мірою ігноруються.

2. Модель «раціонального» інвестора. Сучасний підхід до моделювання фондового ринку та процесу ціноутворення на ньому опирається на раціональність поведінки інвесторів, кожен з яких має однакову функцію корисності та толерантність до ризику, що дозволяє знаходити «оптимальні» рішення. Проте започатковані Д. Канеманом дослідження показують, що поведінка людей на ринку може бути значною мірою «ірраціональною». Виділився цілий напрям, який займається аналізом процесу прийняття інвестиційних рішень учасниками ринку, – біхевіористичні фінанси.

Висновки

Підсумовуючи результати дослідження, ми не можемо підтвердити гіпотезу про наявність слабкої форми інформаційної ефективності українського фондового ринку. Це означає, що нашому ринку притаманні постійні цінові ірраціональності та високий рівень ризику. Позитивною стороною такого становища для потенційного інвестора є існування великої кількості недооцінених акцій з фундаментальної точки зору. Негативною – невідомо в який час ринок зможе усунути такі ірраціональності, тобто стати більш ефективним.

Список використаних джерел

1. Мандельброт Б., Хадсон Р.Л. (Не)послушные рынки. Фрактальная революция в финансах. – 2006, Издательство: Вильямс. – 408 с.
2. Смирнов А.Д. Макрофинансы: модель пузыря и кризиса: препринт / А.Д. Смирнов; Гос. ун-т – Высшая школа экономики. – М.: Изд. дом Гос. ун-та – Высшей школы экономики, 2010. – 100 с.
3. Рунион Р. Справочник по непараметрической статистике: Современный поход / Пер. с англ. Е.З. Демиденко; Предисл. Ю.Н. Тюрина. – М.: Финансы и статистика, 1982. – 198 с.
4. Талейб Н.Н. Черный лебедь. Под знаком непредсказуемости / Пер. с англ. В. Сонькина, А. Бердичевского, М. Костионовой, О. Попова под редакцией М. Тюниной. – М.: Издательство КоЛибри, 2009. – 528 с.
5. ПАТ «Українська біржа» [Електрон. ресурс] – Режим доступу: <http://www.ux.ua>
6. Beechey M., Gruen D., Vickery J. The Efficient Market Hypothesis: a Survey // Reserve Bank of Australia Research Discussion Paper №2000-01, January 2000.
7. Fama E.F. 'Efficient Capital Markets: II', Journal of Finance, 46(5), 1991, pp. 1575–1617.
8. Fama E.F., L. Fisher, M. Jensen and R. Roll 'The Adjustment of Stock Prices to New Information', International Economic Review, 10(1), 1969, pp. 1–21.
9. Grossman S. and J. Stiglitz 'On the Impossibility of Informationally Efficient Markets', American Economic Review, June, 70(3), 1980, pp. 393–407.
10. Lo, Andrew W., MacKinlay A. Craig. A Non-Random Walk Down Wall Street – Princeton University Press, 1999 – 424.
11. Durbin-Watson Critical Values <http://www.stanford.edu/~clint/bench/dwcrit.htm>

УДК 005.52:330.322

О.Ю. СУЛЕЙМАНОВА,
здобувач кафедри міжнародного обліку і аудиту, Київський національний економічний університет ім. Вадима Гетьмана

Ключові критерії визнання економічної сутності ТНК

У статті визначається поява у світовому господарстві транснаціональних корпорацій, які є об'єктивним результатом процесу розвитку економічних відносин у світі.

Ключові слова: ТНК, економічна сутність міжнародних корпорацій, світова економіка, світове господарство, міжнародні відносини.

В статье определяется появление в мировом хозяйстве транснациональных корпораций, которые являются активным результатом процесса развития экономических отношений в мире.

Ключевые слова: ТНК, экономическая суть международных корпораций, мировая экономика, мировое хозяйство, международные отношения.

This paper defines the emergence of a global economy of multinational corporations, which are the result of an active process of development of economic relations in the world.

Keywords: TNK, the economic substance of international corporations, world economy, world economy, international relations.

Постановка проблеми. Виникнення транснаціональних корпорацій є об'єктивним результатом процесу розвитку економічних відносин у світі. На сьогодні транснаціональні корпорації (ТНК) є невід'ємним атрибутом і, більше того, рушійною силою розвитку світових ринків товарів, послуг, капіталів тощо. Фактична влада ТНК у багатьох випадках не обмежується виключно економічними параметрами впливу

на ринок, найбільші корпорації починають відігравати ще й важливу роль у геополітичних процесах, спираючись саме на свою економічну могутність.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Феномен ТНК, економічний механізм їх функціонування, пріоритети та проблеми розвитку в умовах глобалізації економіки досліджено у низці праць зарубіжних і вітчизняних науковців. Зокрема, Р. Робінзон, С. Кіндлбергер, Х. Перлмутер, Ф. Рут, С. Хірш, Т. Ангмон здійснили аналіз передумов, етапів формування і чинників розміщення транснаціональних компаній. Т.Я. Білоус, В.А. Білошапка, В. Рокоча, В. Плотников, В. Новицький, Л. Руденко дослідили типи, організаційні форми інтеграції компаній, механізм їх функціонування. Незважаючи на виключну увагу дослідників до глобалізації та транснаціоналізації, в економічній літературі до теперішнього часу не вироблений єдиний підхід до визначення сутності транснаціональних корпорацій, що достатньо повно розкривав їх природу.

Метою статті є дослідження визначальних критеріїв формування сутності ТНК та уточнення цього поняття.

Виклад основного матеріалу. На сьогодні у науковій літературі відсутній єдиний підхід до трактування сутності транснаціональної корпорації. Теоретичні дослідження функціонування ТНК почали проводитися у 60-х роках ХХ ст. Першим серед визначень терміну «транснаціональні корпорації» (ТНК) вважається формулювання Д.Е. Лілієнтала від 1960 року: «Такі компанії, які засновані в одній країні, проте діяльність і існування яких так само регулюється законами інших країн, як б назвав багатонаціональними компаніями» [11].

Ще одним варіантом виникнення терміну ТНК вважається компроміс у ході переговорів про мандат діяльності ООН у питанні обмеження діяльності міжнародних монополій у країнах, що розвиваються. «Група 77» у 1974 році намагалася термінологічно розмежувати свої багатонаціональні компанії від специфічних західних, які за формальними ознаками нагадували відповідні фірми країн, що розвиваються, але відрізнялися двома важливими рисами: перше – джерело походження капіталу (капітал походив з однієї країни і, відповідно, приставка «транс» як найкраще відображала напрямки їх операцій щодо штаб-квартири), друге – за масштабами фінансової та технологічної бази, можливостями політичного, правового і будь-якого іншого покриття операцій. Згодом це політичне дистанціювання поступово стиралося, і міжнародні монополії всіх країн стали називатися транснаціональними.

У даний час практично всі визначення виходять з того, що діяльність ТНК носить міжнародний характер, тобто вони визначаються як міжнародні корпорації і є суб'єктом міжнародних економічних відносин. При цьому в одних визначеннях робиться наголос на ролі ТНК у світовому господарстві, в інших – на ролі в економіці своєї і приймаючої країни, в третіх – на тій користі чи шкоді, які вони можуть завдати їм своєю діяльністю.

Отже, формулювання сутності ТНК викликає значні труднощі. Наявність безлічі визначень ТНК, що відрізняються

один від одного, як за формою, так і за змістом, є відображенням різних способів обраних дослідниками при аналізі ТНК. Так, А.А. Миронов зазначає, що «така строкатість термінології частково пояснюється тим, що при аналізі діяльності корпорації для їх характеристики використовуються різні критерії» [4, с. 26]. В аналізі визначень ТНК Б.М. Ашавській, Н. Валько [1, с. 79–83] виділяють два критерії, що використовуються різними авторами, і покладені в основу визнання корпорації як «транснаціональної»:

- кількісні критерії;
- якісні критерії.

При цьому якісні критерії відображають у визначеннях ТНК їх сутність, а кількісні критерії відображають характеристики ТНК, які є змінними величинами, що відображають перш за все ступінь інтернаціоналізації діяльності ТНК. Як кількісні критерії висуваються такі, як співвідношення активів за кордоном із загальними активами корпорації; співвідношення числа робітників і службовців за кордоном з їх загальною кількістю; співвідношення частки прибутку, отриманого за кордоном із загальним прибутком тощо. Так, наприклад, І. Ахароні [7] пропонує вважати корпорацію транснаціональною, якщо вона виділяє для здійснення діяльності за кордоном значні ресурси, при цьому він не конкретизує, які саме ресурси будуть вважатися значними для тієї чи іншої корпорації. Деякі дослідники обирають кілька кількісних критеріїв або поєднують їх з якісними критеріями.

Серед зарубіжних авторів, які проводили дослідження визначень ТНК, слід виділити спільну роботу Нгуєн, Хіп, Косет [12], в якій було зазначено, що ряд дослідників висувають як критерій кількість країн, в яких ТНК діє. Так, Р. Вернон у роботі 1971 року, так само як Худ і Янг в роботі 1979 року, визначили число таких країн у кількості не менше шести. Інші дослідники брали співвідношення імпорту із загальним обсягом загальних продажів. Так, Ругман у роботі 1983 року визначив, що таке співвідношення не повинне бути менше 30% від загальної територіальної активності ТНК. Але найбільш важливим результатом даного дослідження є висновок про відсутність у більшості авторів чітко визначених критеріїв при виявленні транснаціональних корпорацій. У деяких роботах автори визнавали, що їхнє визначення не може служити як остаточне і вимагає проведення додаткового дослідження.

Вибір належного критерію при визначенні ТНК викликає труднощі, пов'язані з його практичним застосуванням. Процес інтернаціоналізації та глобалізації світової економіки призводить до того, що невелике підприємство може бути визнано транснаціональною корпорацією за кількісними критеріями, але не буде є такою за економічною сутністю. Як зазначає Д. Берман [9], децентралізація економічної активності компаній призвела до більш широкого використання регіональних відділень, у тому числі і в питаннях управлінської діяльності. Стратегія створення корпорації передбачає розподіл відповідальності і повноважень між структурними підрозділами, що розмиває її межі. Беручи до уваги питання

конфіденційності, а так само малодоступності інформації, що стосується афілійованих осіб ТНК в деяких країнах, видається неможливим використання кількісних критеріїв при визначенні транснаціональності юридичної особи. Крім того, статистичні дані постійно змінюються, і зупинятися на якомусь конкретному значенні, означає підтвердити непристосованість такого визначення.

Як кількісні критерії дослідники пропонували такі, як форма власності, порядок реєстрації корпорацій, розподіл активів і пасивів, структура підприємства, управління і контроль, ступінь централізації. У роботі [8] Г. Бааде визначає ТНК як підприємство, центр управління якого, розташований у країні походження, і яке здійснює контроль за діяльністю дочірніх компаній у країнах їхнього місцезнаходження. Американський дослідник Р. Вернон дає визначення ТНК як «материнської компанії, яка контролює значну групу інших підприємств різної національності. Всі компанії цієї групи використовують єдине джерело фінансів і кадрів. Розмір такої групи також має значення: закордонні продажі групи мають становити щонайменше \$100 млн. щорічно. Крім того, має значення вид діяльності за кордоном... Ці групи повинні мати значну ступінь географічної поширеності, тобто мати більше ніж в одній-двох країнах свої філії» [15]. Таким об'ємним визначенням були об'єднані кількісні та якісні критерії. Це може бути цілком виправданим при економічному аналізі підприємства.

Класифікація визначень ТНК на кількісні та якісні отримала подальшу трансформацію і знайшла своє відображення у виділенні трьох критеріїв щодо визначення ТНК:

1. Функціональний.
2. Структурний.
3. Управлінський.

При цьому під функціональним критерієм розуміється визначення кількості територій, на яких діє підприємство. Так, Д. Данінг визначає, що транснаціональною є корпорація, яка контролює чи займається виробничою діяльністю більш ніж в одній країні [10]. В основу даного критерію покладений кількісний принцип, але при цьому акцент робиться не на певну кількість країн, в яких діє ТНК, а на їх множинність. Аналогічно в роботі К. Шмітхоф [14] виділяє «національні» і «міжнародні компанії, де основою для виділення міжнародних компаній є структура керуючих органів. Якщо керуючі органи знаходяться більш ніж в одній країні, така корпорація є міжнародною.

Представники структурної концепції (Вернон, Макдональд) [15] за основу взяли співвідношення частки закордонних операцій до загального обсягу виробництва.

В основі управлінського підходу, представником якого є Х. Перлмутер [13], знаходиться так звана орієнтація керуючої компанії, згідно з яким виділення як основного напрямку розвитку зарубіжного виробництва чи іншої діяльності визначає дане підприємство як ТНК.

У сучасній практиці найчастіше застосовуються такі трактування поняття «транснаціональна корпорація»: згідно з

визначенням ЮНКТАД ТНК – це підприємство, що об'єднує юридичні особи будь-яких організаційно-правових форм і видів діяльності у двох і більше країнах, провадить координуючу політику і втілює в життя загальну стратегію через один або більше центрів прийняття рішень; за визначенням ОЕСР ТНК – це група компаній приватної, державної або змішаної форм власності, що розташована в різних країнах, при цьому одна чи більше з цих компаній може суттєво впливати на діяльність інших, особливо у сфері обміну знаннями і ресурсами [5, с. 370]; Гарвардський університет визначає транснаціональні корпорації як компанії, які мають понад шість закордонних дочірніх фірм [2, с. 168].

Відомі дослідники ТНК, наприклад В.Д. Щетинін, особливо підкреслює систему прийняття внутрішньофірмових рішень, яка дозволяє проводити узгоджену політику між різними підрозділами ТНК, мати спільну стратегію, розподіляючи між собою ресурси, технологію, відповідальність для досягнення найкращого результату. За Щетиніним, «ТНК – це великі фірми, побудовані на таких фінансово-економічних зв'язках між які входять до їх складу в різних країнах підприємствами, при яких забезпечується контроль головний корпорації над усіма сторонами діяльності ТНК з метою забезпечення найбільшого прибутку» [6, с. 28].

Аналіз наведеного дослідження дозволяє виділити ряд ознак, які визначають ТНК:

1. Це корпорація, до складу якої входить головне підприємство (фірма), розміщене в країні походження капіталу, і зарубіжні підприємства (філії, дочірні фірми).
2. Головне підприємство забезпечує контроль за всіма сторонами діяльності своїх фірм, що знаходяться за кордоном.
3. ТНК має особливі фінансово-економічні зв'язки між своїми підрозділами, які дозволяють їй працювати з найвищою ефективністю.

Такий підхід на даний час є превалюючим, проте існують і інші. Зокрема, досить переконливою виглядає погляд Л.В. Киришун [3, с. 12], що систематизував визначення ТНК за чотирма критеріями:

- структурне, що визначає ТНК кількістю задіяних країн чи приналежністю її керівництва до різних країн та числом організаційно-економічних форм господарської діяльності ТНК за кордоном (філій, відділень);
- результативне – визначає ТНК за часткою закордонних активів та прибутків, величиною ПІІ, обороту, часткою закордонного ринку в операціях;
- біхевіориске – вважає компанію ТНК за умови, якщо її управлінська ланка мислить інтернаціонально, глобально, у межах світового ринку;
- системне, що характеризує ТНК з позиції сукупності трьох попередніх підходів та з позиції носія процесів інтернаціоналізації, прискорювача глобалізації.

Як свідчать дані дослідження, транснаціональними є лише фірми, що забезпечують свою активну присутність за кордоном, адже ТНК певною мірою переносять за кордон не то-

вар, а сам виробничий процес. Тому очевидно, що до категорії повноцінних ТНК не варто включати фірми, задіяні у звичайній зовнішній торгівлі.

Крім того, важливою характеристикою ТНК, що не знайшла достатнього відображення в існуючих визначеннях, є наявність можливості трансферу коштів між філіалами в межах корпорації шляхом застосування механізму так званих «трансфертних цін».

Висновки

Підсумовуючи вищенаведене, пропонується таке визначення ТНК як економічно єдина система господарських суб'єктів, які здійснюють свою діяльність у багатьох країнах, керуються і контролюються (як правило) з одного центру на основі єдиної глобальної стратегії з узгодженою політикою по розподілу ресурсів та технологій, активно використовуючи тенденції міжнародного поділу праці, впливаючи на економічну політику країн, в яких розгортають діяльність переважно у формі ПІІ, підсилюючи тим самим процеси інтернаціоналізації та глобалізації у світі.

Список використаних джерел

1. Ашавський Б.М., Валько Н. Транснациональные корпорации – частнокапиталистические международные монополии // Советское государство и право, 1981, №3 – С. 79–83.
2. Жук О.П. Процеси транснаціоналізації на сучасному міжнародному ринку // Науковий вісник НЛТУ України: 36. науково-технічних праць. – 2009. – Вип. 19.5 – [Електрон. ресурс] – Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua/portal/chem_biol/nvnltn/19_5/166_Zhuk_19_5.pdf

3. Киришун Л.В. Визначальні критерії формування сутності ТНК // Економічні науки. Серія «Економічна теорія та економічна історія». Збірник наукових праць. ЛНТУ. – 2010. – Вип. 7. Ч. 1. – 12 с. [Електрон. ресурс] – Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/en_etei/2010_7_1/28.pdf
4. Миронов А.А. Концепция развития ТНК. – М.: Мысль, 1981. – 185 с.
5. Мозговий О.М., Оболенська Т.Є., Мусієць Т.В. Міжнародні фінанси: навч. посіб. – К.: КНЕУ, 2005.
6. Щетинин В.Д. Опыт транснациональных корпораций и пути к мировому рынку. – М.: Школа международного бизнеса при МГИМО, 1988. – С. 118.
7. Aharony Y., On the definition of a multinational corporations // The multinational enterprises in transition. Princeton, 1972.
8. Baade H.W. The legal effects of codes of conduct for multinational enterprises // German yearbook of international law. Berlin, 1980. – V. 22, N 3.
9. Berhman J.N., Grosse R. E. International business and governments: issues and institutions. University of South Carolina, 1990.
10. Dunning J.H. The multinational enterprises. L., 1971.
11. Histoire ?conomique – La naissance des «multinationales» // Матеріали сайту ATRIUM. <http://www.yrub.com/histoire/histecoent12.htm>
12. Nguyen, Hiep, Coset J.-C. The measurement of the degree of foreign involvement // Apple Economics. 1995. Vol. 27, №4. – P. 343–351.
13. Peslmutter H.V. The tedious evolution of the multinational corporation // Multinational enterprises in transition. – L., 1985.
14. Schmitthoff C. M. The multinational enterprises in the United Kingdom // Nationalism and the multinational enterprises. Legal, economic and managerial aspects. Leaden, 1973.
15. Vernon, R. Les entreprises multinationales: la souverainete nationale en peril. Paris. 1973.

М.Ю. БОНДАРЧУК,
аспірант, Київський національний торговельно-економічний університет

Вплив державної підтримки сімейного бізнесу на розвиток малого підприємництва

У роботі надано аналіз державної підтримки сімейного бізнесу на розвиток малого підприємництва. Визначено місце і роль зазначеного напрямку економічної діяльності в розвитку національної економіки. Виявлено негативний вплив мікро- і макроекономічних процесів на розвиток малого бізнесу. Зроблено висновок щодо необхідності і недоскопалості такої підтримки в Україні. Запропоновані заходи щодо вдосконалення становища даного сектору економіки.

Ключові слова: малий бізнес, сімейний бізнес, державна підтримка.

В работе дан анализ государственной поддержки семейного бизнеса на развитие малого предпринимательства.

Определены место и роль данного направления экономической деятельности в развитии национальной экономики. Выявлено негативное влияние микро- и макроекономических процессов на развитие малого бизнеса. Сделан вывод о необходимости и несовершенстве такой поддержки в Украине. Предложены меры по совершенствованию положения данного сектора экономики.

Ключевые слова: малый бизнес, семейный бизнес, государственная поддержка.

This paper presents an analysis of government support for family business on small business development. It was defined place and role of this direction economic activity in

the development of national economy. Revealed the negative impact of micro- and macro-economic processes for the development of small businesses. The conclusion is about the necessity and the imperfection of such support in Ukraine. Proposed measures to improve the situation of this sector of the economy.

Keywords: small business, family business, state support.

Постановка проблеми. Розвиток ринкових відносин завжди спричиняє активізацію діяльності малого підприємництва, всередині якого специфічну роль займає сімейний бізнес, який не має однак в українському законодавстві відповідної правової основи. Сімейне підприємництво не являє собою окрему правову категорію, тому складно ідентифікувати та розрізнити його характеристики. Напевно, настільки складно, що на даний час відносно мало репрезентативних досліджень, в яких аналізується частка сімейного бізнесу в українській економіці, описуються їхні особливості, а тим паче не з'ясовується вплив державної підтримки сімейного бізнесу на розвиток малого підприємництва.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Функціонування сімейних господарств зазвичай аналізується переважно через призму малого бізнесу. В економічній літературі цій проблемі присвячені наукові праці О. Баранов-

ського, Ю. Єханурова, І. Жилиєва, А. Кисельова, Е. Кіренкіної, Т. Ковальчук, В. Круглова, Г. Леха, О. Попова та інших. Однак залишаються невирішеними аспекти використання потенціалу сімейних господарств. У зв'язку з цим виникає необхідність наукового вирішення питання перспективності малих підприємств сімейного типу як чинника економічної діяльності та пошуку методів зростання їх економічного потенціалу, у тому числі із залученням державного впливу.

Метою статті є вивчення впливу державної підтримки сімейного бізнесу на розвиток малого підприємництва.

Виклад основного матеріалу. Швидкий розвиток малих сімейних підприємств саме в Україні, пояснюється ринковими перетвореннями 1990-х років [13]. Економічна лібералізація дала людям можливість вільно створювати свої власні суб'єкти господарювання, які брали за основу сімейні фінансові ресурси (із-за слабкості банківської системи, високої інфляції та відсутності можливості в отриманні кредитів). Поміж того наростаюча загроза безробіття стала одним із мотивів для створення малих сімейних підприємств, які поширювалися в секторах низькими бар'єрами входу, таких як торгівля і послуги.

Щодо світової практики, то, за відомостями французької бізнес-школи INSEAD, сімейні фірми переважають там, де важливу роль відіграє імідж і впізнаваність: виробництво

Таблиця 1. Особливості діяльності сімейного підприємництва України за їх критеріями

Критерії	Особливості діяльності
Склад власників сімейного бізнесу	- Володіння та управління українськими сімейними підприємствами в більшості випадків належить засновнику (або сім'ї засновника). - Найчастіше (93%) сімей сконцентровані власні інтереси в підприємствах (сімейні підприємства, за винятком фізичних осіб підприємців). Зазвичай це підприємства, в яких всі акції належать родині засновника (52%), і підприємства, в яких кількість акцій становить від 50 до 70% (23%). Середня кількість акцій, що належить родині власника становить 87%
Стратегічний контроль з боку сім'ї	- У переважній більшості сімейних підприємств власник управляє підприємством прямим і незалежним способами. - Власники сімейних підприємств зазвичай використовують патерналістський стиль управління. Таке управління є одноосібним, керівник належить до харизматичних і владоорієнтованих людей. Засновники підприємств, які мають широке коло прав щодо прийняття рішень, мусять дбати про розвиток свого підприємства і забезпечувати добробут своїх сімей і співробітників. З одного боку, патерналістська модель управління може запропонувати працівникам більше почуття безпеки і стабільності, але з іншого – може сильно обмежити самостійність при прийнятті рішень і сприяти так званому синдрому безпорадності. - Патерналізм (лат. paternus – батьківський) – система відносин, заснована на заступництві, опіці та контролі старшими молодших (підопічних), а також підпорядкуванні молодших старшим
Участь членів сім'ї (і не членів) в управлінні бізнесом	- Працівники, які не є членами сім'ї засновника, мають дуже малий вплив на процес прийняття рішень у компанії. Тільки в 11% підприємств вплив осіб, які не належать до родини власника, на процес прийняття рішень описаний як великий або дуже великий. Одночасно у 38% підприємств співробітники взагалі не мають ніякого впливу на процес. - Співробітники, що не є членами сім'ї, мають більш «тверезі» погляди на підприємство, і вони, як правило, сприймають підприємство менш ідеалістично, ніж власники, оскільки їм рідко властива етика ведення бізнесу (50%, 58% у випадку власників) і здатність здійснювати інноваційні рішення (41% і 49% відповідно)
Залучення більше одного покоління сім'ї в управлінні бізнесом	- Сімейна спадкоємність є важливим підґрунтям функціонування сімейного бізнесу. - Найчастіше очолюють представники першого покоління (близько 90%), які є також в більшості випадків власниками. Спільне володіння (набагато рідше) можна знайти серед представників першого та другого поколінь. Друге покоління частіше працює всередині компанії (33%), аніж володіє останньою (15%) [2]. - В компаніях, в яких задіяні представники більш ніж одного покоління, засновники мають величезний вплив на процес прийняття рішень

предметів розкоші, автомобілів, ЗМІ і роздрібна торгівля. На думку європейських учених, сімейні компанії рідко займають помітне місце в таких секторах, як страхування, енергетика чи комунальні послуги.

Незважаючи на те що характеристики, проблеми формування і функціонування сімейного бізнесу досі не визначені у вітчизняній науковій літературі, найбільш використовуваними критеріями відмінності цього бізнесу є [11]: сімейна структура власності підприємства, стратегічний контроль з боку родини, участь членів родини в управлінні підприємством, і залучення більше одного покоління в управління підприємством (табл. 1).

Підсумувавши наведені критерії, можна дійти висновку що сімейний бізнес – це бізнес, в якому його засновник або його нащадки управляють бізнесом, який залишається під контролем членів сім'ї [13]. Дане визначення вимагає прямої участі понад одного члена сім'ї в управлінні бізнесом і декількох поколінь, задіяних в організаційній структурі підприємства. Тобто мова йде про значну кількість такого роду підприємств серед суб'єктів господарювання.

За даними шведської бізнес-школи Yoncheping, більш як 80% усіх підприємств у світі є сімейними [8]. Більшість розвинених капіталістичних країн має розроблені спеціальні програми розвитку та підтримки сімейного бізнесу як на державному, так і на регіональному рівні. Це не дивно, оскільки, наприклад, у США, згідно з даними центру дослідження сімейного бізнесу Cox Family Enterprise Center, близько 60% всіх публічних компаній – сімейні, тобто в роботі яких задіяні два члени сім'ї або більше. Саме тому адміністрація президента США Барака Обами збільшила частку державних замовлень, що припадають на малий бізнес, з 23 до 26%, який у більшості випадків – сімейний [1]. Поміж тим у США на федеральному рівні діє Адміністрація у справах малого бізнесу (АМБ), яка забезпечує правове та організаційне забезпечення малого бізнесу та фінансову державну підтримку. АМБ у своєму розпорядженні має відділення у всіх великих містах США, під її егідою існує велика кількість консультативних, інформаційних організацій, центрів розвитку малого бізнесу. Додаткову допомогу малому бізнесу по всій країні надають понад 2700 торговельно-промислових палат.

У США також діє спеціальний адвокатський відділ, який захищає інтереси малого бізнесу не тільки в судах, а й у конгресі, а у Великобританії малий бізнес отримує пристойну матеріальну допомогу на покриття витрат у судових позовах з податковою інспекцією. Саме така підтримка сприяє розвитку на Заході сімейних корпорацій і холдингів, яких в Україні одиниці [2].

Стосовно України, то в рамках реалізації Закону «Про розвиток та державну підтримку малого і середнього підприємництва в Україні» від 22.03.2012 №4618 проводиться робота щодо створення умов для забезпечення ефективності державної підтримки малого і середнього підприємництва. Відповідно до цього документу державна підтримка

суб'єктів малого і середнього підприємництва включає фінансову, інформаційну, консультаційну підтримку тощо.

Загалом сектор малого бізнесу має розглядатися у відповідності до міжнародної статистичної практики, яка передбачає включення до його складу як малих підприємств (МП), так і фізичних осіб – підприємців [6].

Припускаючи, що суб'єкти господарювання, які є фізичними особами і які не наймають працівників, є апіорі сімейними підприємствами, можна зазначити, що 80% підприємств у секторі малого бізнесу – це сімейні підприємства. Сімейний бізнес не виділяється українським законодавством як окрема господарююча ланка. Але у вересні 2013 року у Верховній Раді був зареєстрований законопроект «Про внесення змін до Податкового кодексу України (щодо стимулювання розвитку сімейного підприємництва)» №2441. Автори законопроекту №2441, бажаючи знизити навантаження на платників податків, котрі використовують у своїй діяльності працю членів сім'ї, пропонують зменшити розмір ставки єдиного податку для платників – суб'єктів сімейного підприємництва. Під сімейним підприємництвом ініціатори змін розуміють самостійну, ініціативну, систематичну, на власний ризик господарську діяльність, здійснювану суб'єктами господарювання (підприємцями) з обов'язковим використанням праці членів своєї сім'ї з метою досягнення економічних та соціальних результатів і отримання прибутку [5]. При цьому члени сім'ї фізичної особи – підприємця або засновника юридичної особи не враховуються при визначенні кількості найманих працівників.

Автори законопроекту розглядають сімейне підприємство як один з перспективних напрямів соціально-економічного розвитку держави. А тому підтримка сімейного бізнесу допоможе скоротити безробіття, збільшити доходи сім'ї і наповнити держбюджет податками, що сплачуються цими підприємцями. І головним чином дати ще один поштовх для розвитку малого бізнесу [1].

Не вдаючись у подробиці законопроекту, можна визначити низку недоліків в його тексті, які можуть призвести до конфліктів «сімейних» підприємців із податківцями при визначенні податкових пільг. А саме:

- визначення поняття «члени однієї сім'ї», яке чинним законодавством трактується по-різному (згідно з рішенням Конституційного Суду України від 03.06.99 (у справі про офіційне тлумачення терміна «член сім'ї») до них, крім близьких родичів особи (рідних братів, сестер, онуків, дідуся і бабусі), відносяться й інші особи, які постійно проживають разом і ведуть спільне господарство, але не перебувають з цією особою в безпосередніх родинних зв'язках, наприклад брати, сестри, дружини (чоловіка), неповнорідні брати і сестри, вітчим, мачуха, опікуни, піклувальники, пасинки, падчерики та ін.) [1, 5]. Виходячи з цього широке трактування терміну «член сім'ї» галузевим законодавством може призвести до складнощів у правозастосуванні норм відповідного закону в разі його прийняття в існуючому вигляді;

Таблиця 2. Рейтинг субіндексу започаткування бізнесу в Україні та інших країнах світу

	Процедури (кількість)	Час (днів)	Витрати (% від душевого доходу)	Мінімальний капітал (% від душевого доходу)	Місце в рейтингу
Україна	7	22	1,5	0,0	50
Росія	8	18	2,0	1,4	101
Польща	6	32	14,4	13,0	124
Грузія	2	2	3,8	0,0	7
Латвія	4	16	2,3	0,0	59
Німеччина	9	15	4,9	0,0	106
Білорусь	5	5	2,3	0,0	9
США	6	6	1,4	0,0	13

– податкові пільги стосуються «спрощенців» та інших працівників (крім членів сім'ї), або ж тих, у кого працюють виключно члени родини;

– самозайняті фізичні особи–підприємці, які віднесені до першої групи «єдиноподатників», мають право мати найманих працівників – членів своєї сім'ї, а юридичні особи, віднесені до четвертої групи платників єдиного податку, – не враховувати членів своєї сім'ї при розрахунку кількості працюючих (у практичному аспекті звільняє підприємців від сплати підвищеної ставки єдиного податку у зв'язку з наявністю найманих працівників) [1];

– пропонувані пільги не поставлені в залежність від умов роботи членів сім'ї – зайняті вони на основному місці роботи або є сумісниками і т.п.

До того ж Конституція України гарантує всім громадянам рівність незалежно від статі, матеріального стану та сімейного стану в тому числі. Законопроект пропонує ж надати преференції людям, що мають родичів.

Проблема в тому, що подібні преференції навряд чи допоможуть малому бізнесу в цілому. Автори законопроекту пішли звичним шляхом надання податкових пільг окремій групі підприємців замість того, щоб створити систему підтримки малого бізнесу, в якій питання оподаткування займають аж ніяк не перше місце. А там, де існують блага для одних на шкоду іншим, завжди є місце проявам корупції [1].

Хоча на відміну від невдалого документа трирічної давності («Про сімейне підприємництво») законопроект гранично лаконічний: у ньому дається визначення сімейного підприємства і перераховуються блага для чотирьох найбільш масових груп платників єдиного податку. Можливо, це і є перші кроки позитивного розвитку малого підприємництва і сімейного бізнесу України зокрема.

Доробки іноземних дослідників, узагальнення ними практики діяльності підприємств свідчать про те, що причини, які гальмують інтенсивний розвиток малого підприємництва сімейного типу, можна звести до таких, як [3]:

1. Невдалий старт малого бізнесу (в тому числі сімейного), коли в кінці 80-х – на початку 90 років у українців було відібрано 89 млрд. карбованців, вкладених у вигляді вкладів в Ощадбанк [4, с. 34].

2. Недосконалість законодавчої бази та системи державної підтримки підприємництва проявляється:

– у питаннях розвитку підприємництва в цілому;

– у відсутності в законодавстві визначення сімейного бізнесу;

– у недосконалості державної політики з питань взаємодії великого бізнесу з малим;

– в сильному тиску з боку податкових служб;

– у недостатній державній фінансово–кредитній підтримці малого бізнесу;

– у відсутності системи обліку та статистичної звітності по підприємствах сімейного типу.

3. Високі відсоткові ставки банку при сплатенні кредиту, приблизно 22%.

4. Проблема переходу малого бізнесу в середній. На шляху стоїть негативне ставлення з боку місцевої влади.

5. Недостатня кількість кваліфікованих фахівців у сфері торгівлі.

6. Обмеженість інформаційної та консультаційної підтримки малого сімейного бізнесу.

7. Менталітет українських сімейних підприємств: непрозора структура, закрита бухгалтерія і непрості історії взаємин з контролюючими органами.

Перераховані особливості – це загалом комплексні проблеми сектора малого підприємництва України. Хоча за шістьма субіндексами з десяти у рейтингу Doing Business 2013 Україна покращила свої позиції, що вплинуло також на розвиток малого підприємництва зокрема.

Значне покращення позицій України за субіндексом «Започаткування бізнесу» (на 66 позицій) відбулося передовсім завдяки прийняттю Закону України «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо спрощення процедури започаткування підприємництва» від 21.04.2011 №3263–VI (табл. 2). Так, відповідно до нього в Україні були скасовані вимоги до мінімального розміру статутного капіталу підприємств, а також вимоги щодо обов'язкового нотаріального засвідчення ряду документів при створенні юридичної особи. Внаслідок останнього було зменшено кількість процедур при започаткуванні бізнесу (до семи процедур проти дев'яти процедур згідно з попереднім рейтингом), вартість відкриття підприємства зменшилася майже втричі – до 1,5% від річного доходу особи, а тривалість скоротилася на два дні (до 22 днів). Варто зазначити, що тривалість процедур із відкриття нового бізнесу в Україні є значно нижчою, ніж у середньому у світі (30 днів), та нижчою, ніж у Польщі (32 дні). Крім того, відсутність вимоги щодо мінімального розміру статутного капіталу є світовою практикою, що набуває все більшого поширення.

Висновки

Таким чином необхідно відзначити, що практично в будь-якій цивілізованій країні малий бізнес починається з власного, сімейного капіталу. Україна не виняток. При цьому на відміну від зарубіжних країн поняття сімейного бізнесу в Україні звели до рівня самих малих підприємств, залишивши без уваги інші за всіма параметрами сімейні підприємства.

Перед малим сімейним бізнесом виникає багато бар'єрів як на рівні законодавчому, так і з боку підтримки фінансових установ. Важливими кроками в їх подоланні, вжитими не-давно, стали спроби зменшення навантаження на платників податків, котрі використовують у своїй діяльності працю членів сім'ї, пропонуючи зменшити розмір ставки єдиного податку для платників-суб'єктів сімейного підприємництва, та покращення позицій України за субіндексом «Започаткування бізнесу» за даними рейтингу Doing Business 2013.

На даний момент немає єдиної думки в питанні подальших перспектив розвитку сімейного бізнесу в Україні. У зв'язку з цим виникає необхідність наукового вирішення питання перспективності малих підприємств сімейного типу як чинника економічної діяльності та пошуку методів зростання їх економічного потенціалу.

Список використаних джерел

1. Вачаев О.П. Мало семейки / О.П. Вачаев // Бизнес. – 2013. – №11 (1050). – С. 62–65.
2. Кросби Алан. Наследование бизнеса. Кто продолжит ваше дело? / Алан Кросби. – СПб: Питер, 2004. – 204 с.
3. Киренкина Э.С. Проблемы развития малых семейных предприятий в Украине / Э.С. Киренкина // Экономика Крыма. – Симферополь: АПЕКС, 2009. – №28. – С. 84–87.
4. Кужель А.В. Малий бизнес как индикатор демократии / А.В. Кужель // Зеркало недели. – 2002. – №29 (404). – С. 34–36.
5. Лех Г.А. Сімейні господарства в умовах ринкової трансформації економіки України / Дис. канд. екон. наук. – 2003. – 196 с.
6. Ляпін Д.В. Регіональні особливості державного управління розвитком малого підприємництва / Д.В. Ляпін // Стратегічні пріоритети. – К.: НІСД, 2010. – №1(14) – С. 34–40.
7. Поповенко Н.С. Державна підтримка розвитку малого бізнесу в Україні / Н.С. Поповенко // Сучасні проблеми регіонального розвитку. Економіка: реалії часу. – Одеса: ОНПУ, 2012. – №1(2) – С. 126–132.
8. Сім'я та її бізнес [Електрон. ресурс]. – Режим доступу до статті: http://zib.com.ua/ua/15124-dpomoga_rodichiv_mozhe_obernutisya_dlya_pidpriemstva_trudnos.html
9. Хандурин Н. Малое предприятие – мостик к гражданскому обществу / Н. Хандурин // Зеркало недели. – 2004. – №12. – С. 47–48.
10. Офіційний сайт Державного комітету статистики України [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
11. W. Handler, Methodological issues and considerations in studying family businesses, «Family Business Review», no. 2, pp. 257–276.
12. Heck R.K.Z., E.S. Trent, The Prevalence of Family Business from a Household Sample, in: «Family Business Sourcebook», ed. C.E. Aronoff, J.H. Astrachan, J.L. Ward, Family Enterprise Publishers, Georgia 2002. – Режим доступу до статті: http://www.indexmundi.com/poland/unemployment_rate.html
13. ?. Su?kowski, A. Kowalewska, J. Szut, B. Lewandowska, M. Kwi-atkowska, A. Marja?ski, Badanie firm rodzinnych, RAPORT KO?COWY, PARP, Pentor, Reference no.: p/789/8/2008, Warszawa, December 2009.

ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНА ПОЛІТИКА

УДК 330.22.12

С.В. КРАСНОЖОН,
к.е.н., доцент, Київський національний економічний університет ім. Вадима Гетьмана

Теоретичні аспекти фінансової та інвестиційної діяльності комерційних банків України

У статті привернена увага до необхідності якісного та детального розуміння теоретичних засад та розвитку науково-методичних положень, що стосуються фінансової та інвестиційної діяльності комерційних банків та різниці між цими двома поняттями.

Ключові слова: фінансова діяльність, інвестиційна діяльність, доходи, витрати, активи, капітал, ліквідність.

В статье основное внимание уделено необходимости качественного и детального понимания теоретических основ и развитию научно-методических положений, которые касаются финансовой и инвестиционной деятельности коммерческих банков.

Ключевые слова: финансовая деятельность, инвестиционная деятельность, доходы, расходы, активы, капитал, ликвидность.

In the article attention is to the necessity of more quality and more detailed understanding of theoretical principles and development of scientifically-methodical positions that touch financial and investment activity of commercial banks and difference between these two concepts.

Keywords: financial activity, investment activity, profits, charges, assets, capital, liquidity.

Постановка проблеми. Активізація процесів фінансової глобалізації, розширення діяльності комерційних банків змінюють уявлення про поняття фінансової та інвестиційної

діяльності комерційних банків. Складність сучасних проблем у вивченні особливостей фінансових відносин банку є причиною даного дослідження. Діяльність будь-якої юридичної особи так чи інакше пов'язана з вкладенням ресурсів у різні види активів, придбання яких необхідне для здійснення основної діяльності цієї фірми. Для збільшення рівня рентабельності можливо вкладати тимчасово вільні ресурси в різні види активів, що приносять дохід, але не беруть участі в основній (фінансовій) діяльності. Така діяльність фірми називається інвестиційною.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Основою діяльності банку є його фінансова діяльність. Дослідження проблем фінансової діяльності та місце в ній інвестиційної діяльності відображено у наукових працях як вітчизняних учених – В. Вернадського, М. Туган-Барановського, В. Гейця, О. Заруби, І. Зятковського, Т. Клебанової, Л. Примостки, так і зарубіжних – О. Лаврушина, Ю. Масленчикова, О. Петрова, П. Роуза, Дж. Сінки, М. Тейлора, І. Фішера, К. Шоупа та ін. Однак у працях зарубіжних та вітчизняних учених достатньо уваги не приділено дослідженню питань сутності фінансової та інвестиційної діяльності банку.

Метою статті є необхідність з'ясувати різницю між фінансовою та інвестиційною діяльністю комерційних банків, а саме визначити: основні складові фінансової діяльності банку, основні складові інвестиційної діяльності банку. Знайти зв'язок між цими двома видами діяльності.

Виклад основного матеріалу. Процеси становлення ринкових відносин в Україні обумовили необхідність якісного осмислення нових економічних і соціальних явищ. Відбулися значні зміни в характеристиці та умовах реалізації фінансової та інвестиційної діяльності. Поява нових організаційно-правових форм господарювання, надання свободи підприємству та самостійності у використанні власних фінансових ресурсів, створення правих і економічних умов для залучення капіталу вітчизняних та іноземних інвесторів в національну економіку і вкладення інвестицій резидентами за кордоном, гармонізація економічних зв'язків і глобалізація фінансової діяльності господарюючих суб'єктів, виникнення нових інструментів та важелів регулювання, формування конкурентоспроможної економічної структури суспільства потребує мобілізації всіх національних ресурсів.

У широкому тлумаченні під інвестиціями розуміють довгострокове вкладення капіталу й інших цінностей у конкретну справу з метою подальшого їх збільшення. Інвестиції мають фінансове й економічне визначення. За фінансовим визначенням, інвестиції – це всі види активів, що вкладються у господарську діяльність для отримання доходу. Економічне визначення інвестицій можна сформулювати як видатки на створення, розширення, реконструкцію і технічне переоснащення основного капіталу, а також на пов'язані з цим зміни обігового капіталу.

Конкретно для економіки та підприємств нашої країни інвестиції – відносно новий термін. У рамках централізованої планової системи використовувалося поняття «капітальні вкладення». Поняття «інвестиції» ширше, ніж поняття «капітальні вкладення». Інвестиції містять у собі як реальні, так і портфельні інвестиції, тобто вкладення в цінні папери й активи інших підприємств. Інвестиції торкаються самих глибинних основ господарської діяльності, визначаючи процес економічного росту в цілому. Тому інвестиції виступають найважливішим засобом забезпечення умов виходу України зі стану хронічної економічної кризи, здійснення структурних зрушень у народному господарстві, впровадження сучасних досягнень технічного прогресу, підвищення якісних показників господарської діяльності на мікро- і макрорівні.

На макрорівні інвестиції є основою для здійснення політики розширеного відтворення, прискорення науково-технічного прогресу, поліпшення якості та забезпечення конкурентоспроможності вітчизняної продукції, структурної перебудови економіки та збалансованого розвитку всіх її галузей, створення необхідної сировинної бази промисловості, розвитку соціальної сфери, вирішення проблем обороноздатності країни і її безпеки, проблем безробіття, охорони навколишнього середовища і т.д.

Виключно важливу роль відіграють інвестиції на мікрорівні. Вони необхідні для забезпечення нормального функціонування підприємства, стабільного фінансового стану і максимізації прибутку господарюючого суб'єкта. Без інвестицій неможливі забезпечення конкурентоспроможності товарів,

що випускаються, і послуг, що надаються, подолання наслідків морального і фізичного зносу основних фондів, придбання цінних паперів і вкладення коштів в активи інших підприємств, здійснення природоохоронних заходів тощо.

Проблемами з'ясування сутності фінансів, інвестицій, фінансової та інвестиційної діяльності, механізмам їх регулювання приділяють увагу багато вчених.

І. Бланк, у широкому розумінні, під фінансовою діяльністю підприємства визначає «всі аспекти управління фінансами окремого господарюючого суб'єкта», у вузькому значенні під фінансовою діяльністю підприємства – «управління грошовими потоками, що пов'язані з вибором і обслуговуванням зовнішніх джерел його фінансування». З іншого боку, І. Бланк характеризує інвестиційну діяльність «як процес обґрунтування і реалізації найефективніших форм вкладення капіталу, спрямований на розширення економічного потенціалу підприємства» [1].

Метою фінансової діяльності банку є розміщення власних, запозичених і залучених ресурсів в активні операції для подальшого збільшення капіталу за рахунок отримання прибутку.

Метою інвестиційної діяльності банку є збереженість капіталу банку, приріст доходності банку, забезпечення ліквідності балансу банку, підтримку вторинних резервів банку.

З 1999 року згідно з чинними в Україні стандартами бухгалтерського обліку та фінансової звітності всю господарську діяльність поділяють на три види: операційну, інвестиційну та фінансову.

Інвестиційна діяльність банку характерна придбанням і продажем довготермінових активів, а також інших інвестицій, які не є еквівалентами грошових коштів. За результатами інвестиційної діяльності банк визначає:

- доходи (витрати) за операціями із збільшення (зменшення) інвестицій в асоційовані компанії;
- доходи (витрати) за операціями зі збільшення (зменшення) інвестицій у дочірні установи;
- доходи (витрати) за операціями з реалізації (придбання) інвестиційних цінних паперів, зокрема цінних паперів до погашення;
- доходи (витрати) від реалізації (придбання) основних засобів та нематеріальних активів тощо [3].

Фінансова діяльність банку визначена стандартами як діяльність, що спричиняє зміни обсягу та складу власного і запозиченого капіталу банку, але фактично характеризує тільки зміни в капіталі банку, оскільки субординований борг теж є капіталом банку другого рівня. Це підтверджується переліком результатів операцій, що пов'язані з фінансовою діяльністю банку, а саме:

- доходи (витрати) за операціями з цінними паперами власного боргу;
- доходи (витрати) за субординованим боргом;
- дивіденди, що сплачені протягом звітного періоду;
- доходи, які виникають унаслідок випуску інструментів власного капіталу тощо [3].

Фінансову діяльність банку розглядають згідно з методологічним підходом І. Бланка на двох рівнях.

На першому рівні – це фінансова діяльність у вузькому розумінні, яка охоплює комплекс завдань щодо формування фінансового результату діяльності банку, визначення прибутку та обсягів податків, розрахунку основних фінансових показників, що характеризують ефективність діяльності банку тощо.

На другому рівні – фінансова діяльність банку в широкому розумінні є комплексним поняттям та охоплює три складові: здійснення банківських операцій, формування і використання фінансових ресурсів, визначення й аналіз фінансових результатів.

Російські економісти В. Слепов та А. Мамедов розглядають інвестиційну діяльність банку в мікроекономічному та макроекономічному аспектах. На мікрорівні банк виступає інвестором, вкладаючи свої ресурси на певний термін у створення або придбання реальних та фінансових активів з метою отримання прибутку. В макроекономічному аспекті інвестиційна діяльність банків трактується як діяльність, спрямована на задоволення інвестиційних потреб економіки [2].

Фінансова діяльність банку має такі основні особливості:

1. Вона є головною формою забезпечення розвитку банку як фінансового посередника у створенні умов для безперервного руху фінансових потоків. Завдання фінансової діяльності та її масштабів визначаються місією та стратегією розвитку діяльності банку, його загальною політикою, яка складається з підпорядкованих політик (депозитної, процентної, кредитної, інвестиційної, валютної, облікової та ін.). Така діяльність банку забезпечуючи джерела формування фінансових ресурсів для розвитку основної діяльності, сприяє реалізації стратегічних цілей банку.

2. Фінансова діяльність банку є стабільною. Основними функціями сучасного банку є трансформаційні, зумовлені посередницькою місією банків та їхнім особливим місцем серед фінансових посередників зокрема.

Виявлення особливостей фінансової та інвестиційної діяльності банку та форм їхнього впливу на загальну суму його прибутку дає змогу сформулювати два найважливіші критеріальні завдання фінансової діяльності:

- мінімізацію вартості додатково залученого капіталу;
- оптимізацію структури джерел додатково залученого капіталу.

Головними ж завданнями інвестиційної діяльності банку є:

- збільшення обсягу інвестиційних ресурсів за рахунок усіх джерел фінансування (кредитні ресурси комерційних банків, кошти приватних та іноземних інвесторів, кредитні лінії, бюджетні та власні кошти);
- визначення пріоритетних напрямів використання капіталовкладень, у тому числі державних, в межах бюджету;
- забезпечення ефективного використання капітальних вкладень, удосконалення їх відтворювальної і технологічної структури.

Ці завдання істотно впливають на загальний рівень його прибутку.

Висновки

Отже, фінансову діяльність банку необхідно розглядати на двох рівнях:

– на першому рівні – це фінансова діяльність у вузькому розумінні, яка охоплює комплекс завдань щодо формування фінансового результату діяльності банку, визначення прибутку та обсягів податків, розрахунку основних фінансових показників, які характеризують ефективність діяльності банку тощо;

– на другому рівні – фінансова діяльність банку в широкому розумінні є комплексним поняттям із трьох складових: здійснення банківських операцій, формування та використання фінансових ресурсів, визначення й аналіз фінансових результатів.

Отже, під фінансовою діяльністю банку потрібно розуміти всі заходи та операції, що пов'язані з акумуляцією власного, залученого і позичкового капіталів, їхнім використанням, примноженням і своєчасним поверненням.

Розглядаючи інвестиційну діяльність банків як окрему економічну категорію більшість науковців роблять акцент саме на операціях банку на фондовому ринку, у зв'язку з чим інвестиційна діяльність банків розуміється як процес покупки фінансових інструментів (акцій, облігацій, векселів) з метою повернення максимального рівня прибутку з найменшим рівнем ризику втрат. Однак у широкому змісті поняття «інвестиційна діяльність банків» означає інвестування коштів банків не тільки у фінансові активи (цінні папери) на первинному або вторинному ринку, а й у реальні активи (землю, машини й устаткування, підприємства). У вітчизняній і закордонній літературі під банківськими інвестиціями розуміють вкладення коштів на певний строк з метою одержання доходів або прибутку, у зв'язку із чим формально практично всі активні операції банків (у тому числі кредитні) можна розглядати як інвестиційні.

Інвестиції являють собою економічну категорію розширеного відтворення, що відіграє важливу роль у здійсненні структурних змін в економіці і формуванні необхідних пропорцій на макро-рівні, адекватних ринковим формам господарювання, формування базису стійкого довгострокового розвитку економіки.

У сучасних умовах доцільно виділити рису, яка притаманна всім категоріям інвестицій, – це їх тлумачення, як внесок у розвиток основного капіталу. Саме на цій особливості необхідно наголошувати в умовах подолання наслідків світової фінансово-економічної кризи, тому що саме в цьому і є сутність інвестицій, яка відображає різницю між такими категоріями, як фінанси, кредит, гроші і взаємозалежність з ними.

Список використаних джерел

1. Бланк І.А. Концептуальные основы финансового менеджмента / И.А. Бланк. – К.: Изд-во «Ника-Центр», Эльга, 2003. – 448 с.
2. Мамедов А.О. Международный финансовый менеджмент в условиях глобального финансового рынка: [монография] / А.О. Мамедов. – М.: Магистр, 2007. – 300 с.
3. Фінансовий облік та фінансова звітність у банках: навч. посібн. / Національний банк України / За заг. ред. Г.П. Табачук, О.М. Сахраман. – К.: Вид-во УБСНБУ, 2007. – 430 с.

Аналіз впливу інноваційних фінансових інструментів на прибутковість інвестиційних операцій учасників світового фінансового ринку

У статті розглянуто вплив інноваційних фінансових інструментів на прибутковість інвестиційних операцій. На основі аналізу активності маржинальних та спекулятивних операцій встановлено позитивний ефект для учасників світового фінансового ринку від використання ними інноваційних фінансових інструментів.

Ключові слова: інноваційні фінансові інструменти, маржинальні операції, спекулятивні операції, ф'ючерси, світові фінансові і товарні ринки.

В статье рассмотрено влияние инновационных финансовых инструментов на доходность инвестиционных операций. На основе анализа активности маржинальных и спекулятивных операций установлен положительный эффект для участников мирового финансового рынка от использования ими инновационных финансовых инструментов.

Ключевые слова: инновационные финансовые инструменты, маржинальные операции, спекулятивные операции, фьючерсы, мировые финансовые и товарные рынки.

Article examines the impact from using innovative financial instruments on investments profitability. Based on margin and speculating activity analysis the positive effect for global financial market institutions from using innovation financial instruments was found.

Keywords: innovative financial instruments, margin, speculations, futures, world financial and commodities market.

В той час, як іноді здається, що нинішня криза пов'язана, принаймні частково, саме із фінансовими інноваціями, в цілому лібералізація фінансового ринку хороша річ.

Р. Шіллер [1]

Постановка проблеми. Процеси глобалізації, консолідації та застосування новітніх інформаційних технологій, що супроводжували розвиток світових фінансових ринків упродовж останніх 30 років, сприяли розширенню доступу та масштабів інвестиційних операцій. Використання комп'ютерної техніки створило можливості складного фінансово-економічного моделювання та накопичення, опрацювання і аналізу великих масивів даних для учасників світового фінансового ринку. Відбулася і зміна умов функціонування самого ринку, яка сприйняла нарощенню волатильності. Згадані тенденції спо-

нукали до розширення суб'єктів фінансового ринку, лівова частина яких припадає на інвесторів, що готові брати на себе додатковий ризик задля отримання потенційно високого прибутку. Банківські установи створювали департаменти, що спеціалізуються на ризикових операціях. Хедж-фонди з різними стратегіями інвестування розміщували активи своїх інвесторів у різні класи інвестиційних інструментів, йдучи при цьому на ризик задля отримання вищого прибутку. Брокерські компанії розширювали спектр інструментів, якими могли користуватися їх клієнти. Легкість та дешевизна операцій привела на ринок велику кількість інвесторів, які формували прибуток від спекулятивних операцій на різних сегментах світового фінансового ринку.

Зміна умов функціонування фінансового ринку та його інфраструктурний розвиток спонукали до появи нових та покращення існуючих фінансових інструментів. Об'єктивно, що задовольнити зростаючі вимоги учасників фінансового ринку до інвестиційних інструментів змогли лише інноваційні фінансові продукти [2–4]. Відтак, сегмент інноваційних фінансових інструментів – ф'ючерсів, опціонів і інших деривативів – став одним із найдинамічніших і об'ємних на світовому фінансовому ринку. Зокрема, за даними Bank of International Settlements, обсяг ринку деривативів (включає в себе деривативи валютний, кредитний, фондовий, товарний ринки похідних інструментів) зріс із \$72 трлн. до \$638 трлн. (+758%) [5].

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Модернізація існуючих та створення нових фінансових продуктів були і залишаються об'єктом досліджень великої кількості науковців-теоретиків та фахівців-практиків. Окремі теоретичні та практичні аспекти функціонування ринку фінансових інструментів досліджувалися у працях вітчизняних та зарубіжних вчених: Л. Алексеєнко, Ф. Алена, С. Баттилосси, Х. Бера, З. Боді, Д. Гейла, С. Глуценко, Д. Даймонда, А. Кузнєцової, Р. Левайна, Д. Леонова, Ф. Ліса, В. Міщенко, М. Міллера, Я. Міркіна, Ф. Мишкіна, О. Мозгового, С. Науменкової, Р. Раджана, А. Пересади, О. Сохаської, П. Туфано, Б. Рубцова, М. Фархі, Дж. Фінерти, В. Ходаківської, Р. Шіллера, А. Шлейфера та ін. Разом із тим у фінансовій літературі все ж бракує ґрунтовних наукових досліджень практичних засад використання інноваційних фінансових інструментів, зокрема їх впливу на підвищення чи зниження прибутковості інвестицій.

ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНА ПОЛІТИКА

Метою статті є аналіз впливу інноваційних фінансових інструментів на прибутковість інвестиційних операцій учасників фінансового ринку.

Виклад основного матеріалу. Одним із позитивних ефектів, які створюють інноваційні фінансові інструменти, є можливість учасникам фінансового ринку нарощувати співвідношення рівня прибутковості та ризику. Фінансовий сектор містить низку учасників, які готові приймати на себе більший ризик задля отримання потенційно вищого рівня прибутковості від інвестиційних операцій. За бажанням інвестори можуть наростити співвідношення ризику та доходності через механізм левериджу по більшості базових інструментів.

Принцип левериджу передбачає синтетичне нарощення грошового ресурсу, забезпечене власними активами інвестора. На рис. 1 зображений вплив левериджу на потенційний прибуток.

Використання механізму левериджу було суттєво спрощене та покращене низкою інноваційних фінансових інструментів, які мають похідну природу. Такі інструменти, як ф'ючерси, опціони, свопи, кредитні дефолтні свопи, РЕПО тощо, містять в собі принцип левериджу та за бажанням інвестора дають можливість ним скористатися. Окрім закладеного механізму левериджу ці інструменти відкривають для схильних до ризику інвесторів нові базові активи – різноманітні товарні ринки, кредитні пули, кредитні ризики тощо, з якими інвестори можуть проводити спекулятивні операції.

Визначивши позитивний вплив низки інноваційних фінансових інструментів на спекулятивних інвесторів, слід зрозуміти, чи існує потреба в такій можливості з боку учасників фінансового ринку. Адже за наявності переваги, закладеної в цих інструментах, та за відсутності попиту на ці переваги позитивний вплив відсутній. Оцінку потреби фінансового ринку в таких можливостях можна здійснити через аналіз активності маржинальних та спекулятивних операцій.

Проаналізувати активність маржинальних операцій можна, оцінивши динаміку маржинальних рахунків членів Нью-Йоркської фондової біржі (NYSE) (рис. 2). Такий підхід, звичайно, не позбавлений недоліків, адже він не розкриє інформацію по усьому фінансовому ринку США, але він дозволить проаналізувати певний зріз інвесторів.

Як видно з рис. 2, обсяги маржинальних активів членів Нью-Йоркської фондової біржі за останні 50 років суттєво зросли. Однак згаданий показник не є інформативним, адже на нього впливає низка факторів, які нам потрібно врахувати. Перший фактор полягає в загальних обсягах торгів. Якщо обсяги торгів та обсяги використання маржинальних активів зростають пропорційно, активність спекулятивних учасників не збільшується. Ще одним фактором впливу на спекулятивну активність є премія за ризик. Теоретично при низькій премії за ризик покращується ставлення інвесторів до ризику, тобто у інвесторів з'являється бажання приймати його на себе задля отримання потенційного прибутку. Для

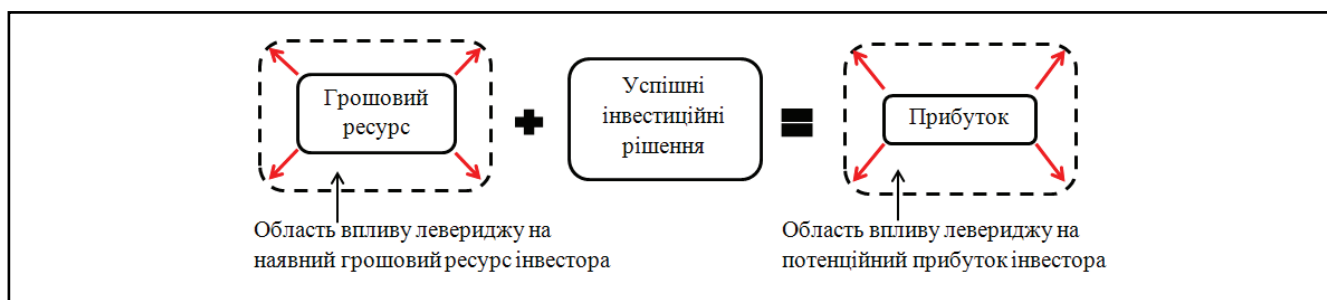


Рисунок 1. Вплив левериджу на потенційний прибуток*

* Побудовано авторами.

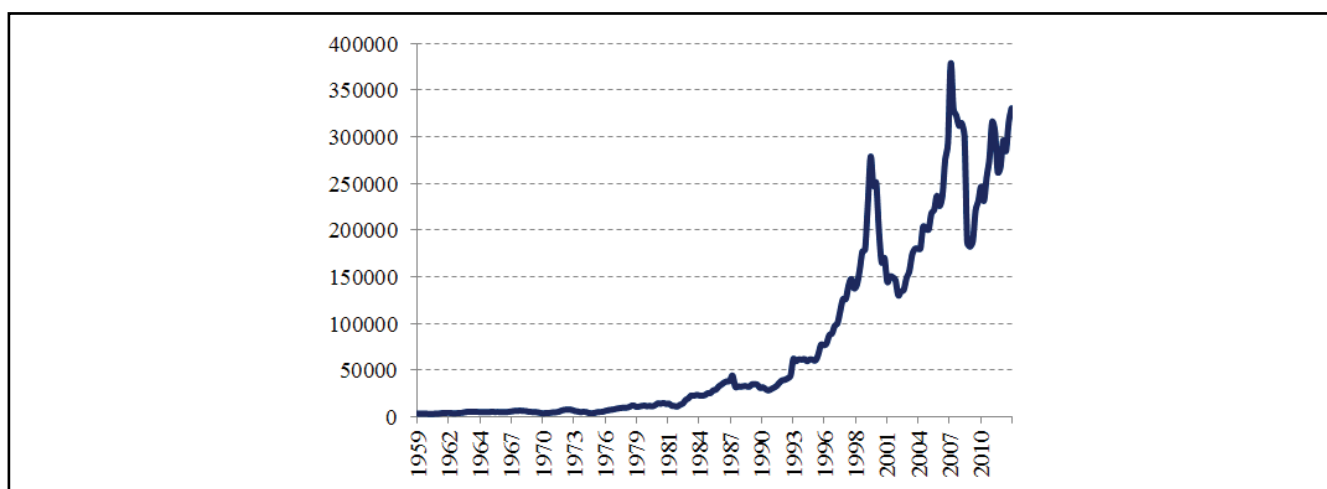


Рисунок 2. Обсяг маржинальних активів на рахунках членів NYSE*

* Побудовано авторами за даними Bloomberg Terminal.

врахування першого фактору ми обрахували частку маржинальних активів на рахунках членів Нью-Йоркської фондової біржі в загальних обсягах торгів по індексу Dow-Jones (рис. 3).

Як видно з рис. 3, із врахуванням фактору обсягу торгів активність клієнтів (інвесторів) брокерів Нью-Йоркської фондової біржі демонструє позитивну динамку за останні десять років, особливо під час відновлення післякризових подій 2002–2003

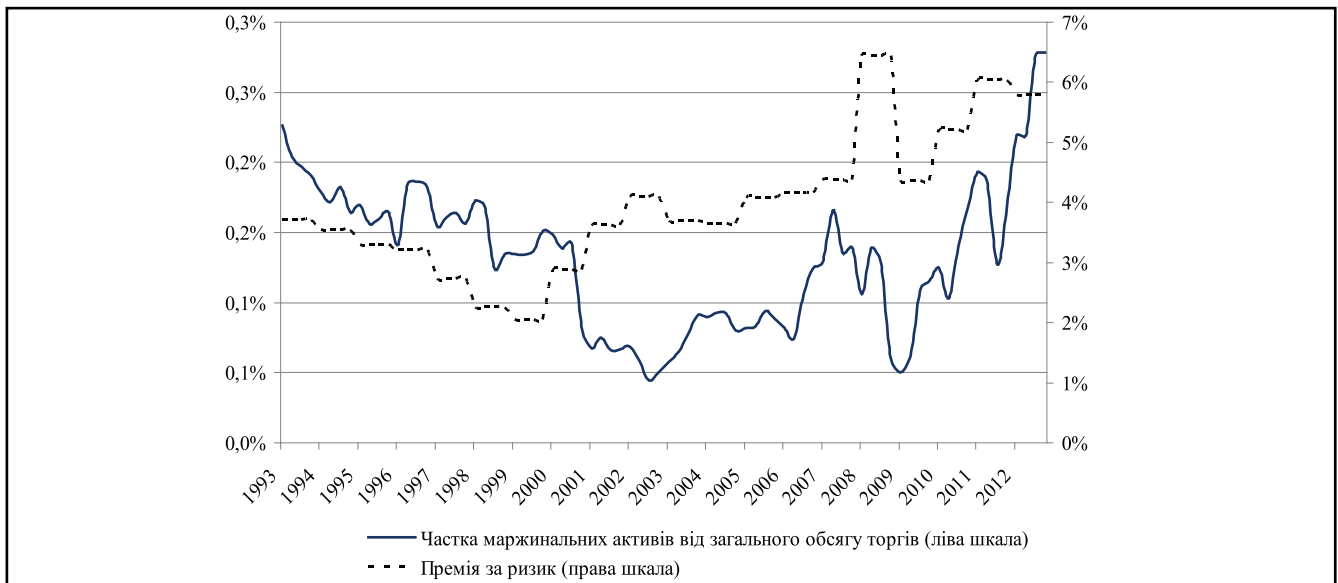


Рисунок 3. Частка обсягу маржинальних рахунків членів NYSE в обсягу торгів індексу Dow-Jones*

* Побудовано авторами за даними Bloomberg Terminal.

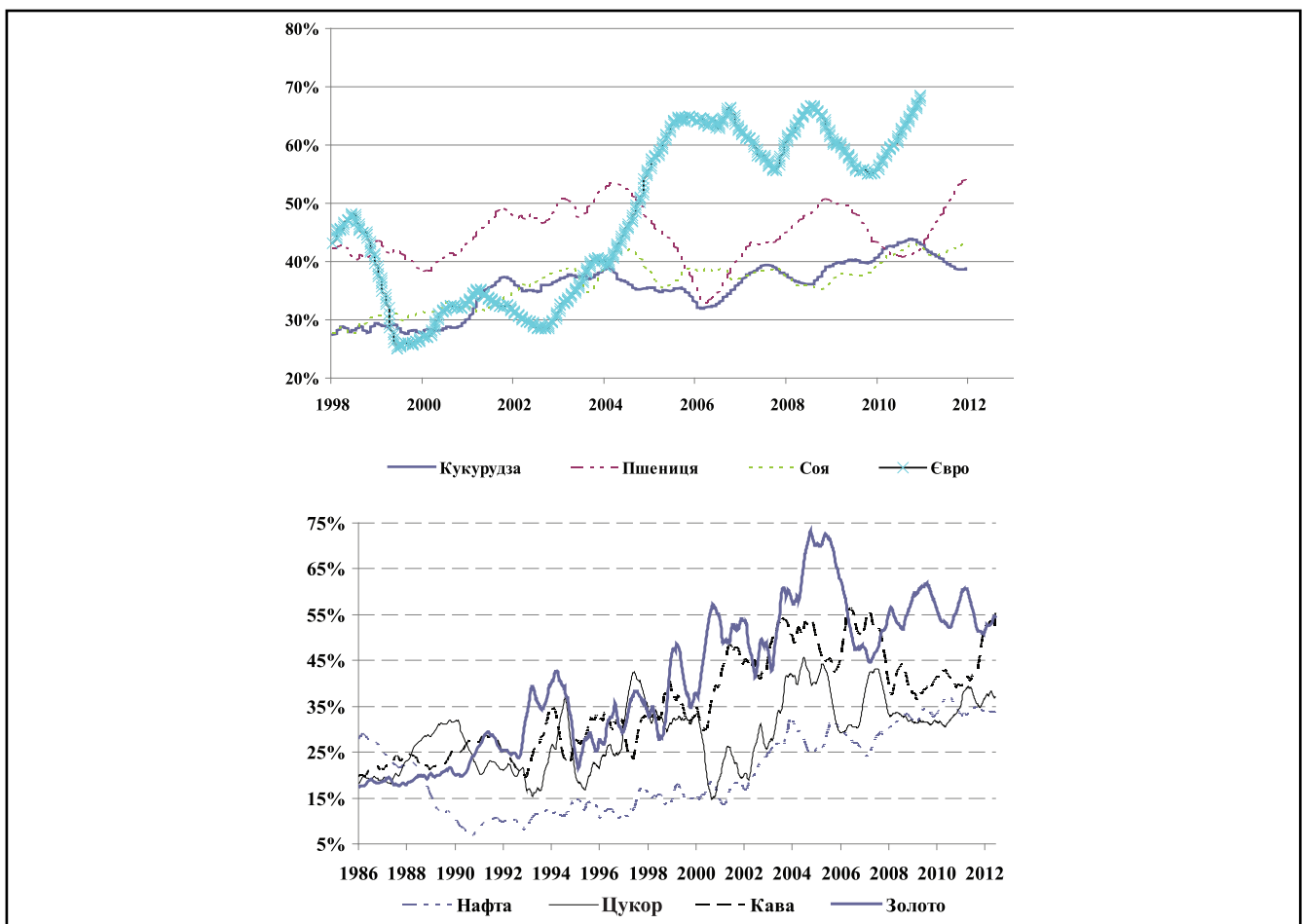


Рисунок 4. Частка відкритих коротких та довгих ф'ючерсних позицій у загальному обсязі відкритого інтересу на окремі ф'ючерси на біржах*

* Побудовано авторами за даними Чиказької товарної біржі, Нью-Йоркської товарної біржі та Міжнародної біржі і Bloomberg Terminal.

ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНА ПОЛІТИКА

років та 2008 року. Для врахування залежності між премією за ризик та маржинальної активності встановлено кореляцію між цими показниками за останні десять років. Коефіцієнт кореляції становив лише 0,07, відтак вплив динаміки премії за ризик на маржинальну активність можна не враховувати.

Активність спекулятивних операцій доцільно оцінювати на товарних ринках. Біржові операції з товарними активами насамперед потрібні комерційним структурам, що виробляють або перепродають товар, та комерційним структурам, які цей товар споживають. Окрім торгівлі між безпосередніми виробниками та споживачами біржові товарні інструменти на той чи інший товар потрібні учасникам товарного ринку для хеджування ризиків цінових коливань. Скажімо, учасниками торгів на кукурудзу мали б бути агровиробники, зернотрейдери, фермери, що займаються тваринництвом тощо, позаяк саме їм потрібно купувати, продавати та хеджувати. Але товарний актив торгується через похідні інструменти, доступ до яких може отримати будь-який учасник фінансового ринку. Цінові коливання дозволяють проводити спекулятивні операції, ідучи свідомо на ризик задля отримання прибутку від вірного цінового прогнозування.

З метою оцінки спекулятивної активності на ф'ючерсних товарних ринках ми проаналізували динаміку частки некомерційних довгих та коротких позицій в загальному відкритому інтересі по ф'ючерсних торгах на нафту, цукор, каву, золото, кукурудзу, пшеницю, сою та валюту євро (рис. 4).

Розглянуті нами товарні біржі розподіляють відкриті брокерами рахунки на комерційні (використовуються виробниками, посередниками, торговцями товарів для хеджування) та некомерційні, що відкриваються для проведення в основному для спекулятивних операцій (статистика в залежності від біржі ведеться починаючи з 1986 та 1998 років).

Як видно з рис. 4, частка довгих та коротких позицій некомерційних структур по всіх базових товарах у загальному

відкритому інтересі має тенденцію до зростання. Зокрема, середня річна частка спекулятивних позицій по нафтовим ф'ючерсах зросла на 21%, цукор – 103%, кави – 183%, золото – 210%, кукурудза – 41%, пшениця – 27%, соя – 56%, євро – 58%.

Висновки

Аналіз активності маржинальних та спекулятивних операцій демонструє, що частка та обсяги операцій інвесторів, які бажають іти на додатковий ризик задля отримання вищого прибутку, збільшується, отже і використання ними інноваційних фінансових інструментів, які дають можливість нарощувати потенційну прибутковість та дозволяють проводити спекулятивні операції, приносить їм позитивний ефект. Перспективами подальших досліджень є виявлення та аналіз негативних ефектів від використання інноваційних фінансових інструментів.

Список використаних джерел

1. Shiller R. Has Financial Innovation Been Discredited? – [Електрон. ресурс] / Режим доступу: <http://www.project-syndicate.org/commentary/has-financial-innovation-been-discredited->
2. Zvi Bodie & Marie Briere «Financing Future Growth: The Need for Financial Innovations,» OECD Journal: Financial Market Trends, OECD Publishing. – 2011. – №1. – P. 141–144.
3. Levich Richard M. at all Financial Innovations in International Financial Markets / Richard M. Levich, E. Gerald Corrigan, Charles S. Sanford, Jr., George J. Votja // – [Електрон. ресурс] / Режим доступу: <http://www.nber.org/chapters/c6222>
4. World Economic Forum Rethinking Financial Innovation Reducing Negative Outcomes While Retaining The Benefits . – 2012. – 92 p.
5. Bank of International Settlements (2012) OTC derivatives market activity in the first half of 2012. Press Release, Available at: <http://www.bis.org/press/p111116a.htm>

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

УДК 336.225.6

В.В. БАЛІЦЬКА,
д.е.н., ст.н.с., Інститут економіки та прогнозування НАН України,
О.В. КОРОТКЕВИЧ,
к.е.н., с.н.с., Інститут економіки та прогнозування НАН України

Податкові різниці: вплив на доходи бюджету та фінансовий стан податкоплатників¹

У статті проаналізовано тенденції формування податкових різниць в умовах одночасного функціонування бухгалтерського та податкового обліку, визначено їхній вплив на фінансові показники суб'єктів господарювання і доходи бюджету.

Ключові слова: податкові різниці, податковий облік, бухгалтерський облік, податковий актив, податкове зобов'язання.

В статье проанализированы тенденции формирования налоговых разниц в условиях одновременного функционирования бухгалтерского и налогового учета, определено их влияние на финансовые показатели субъектов хозяйствования и доходы бюджета.

Ключевые слова: налоговые разницы, налоговый учет, бухгалтерский учет, налоговый актив, налоговое обязательство.

Authors analyze the trends of tax differences evolution under the conditions of simultaneous application of tax accounting and common accounting, the impact of tax differences on financial indicators of enterprises and budget revenues.

Keywords: tax differences, tax accounting, accounting, tax asset, tax liability.

Постановка проблеми. Реформування економічних відносин в Україні потребує вдосконалення методології та ме-

тодики формування фінансових показників діяльності суб'єктів господарювання. Основу їх складають національні положення (стандарти) бухгалтерського обліку, які почати впроваджуватися з 2000 року, та окремий податковий облік для визначення бази оподаткування податку на прибуток, що був введений з 1.07.1997.

Одночасне застосування бухгалтерського обліку фінансових результатів суб'єктів господарювання та податкового обліку для визначення та сплати податку на прибуток передбачає використання значної кількості термінів, які по-різному розкривають зміст та границі елементів витрат, а також доходу для визначення величини прибутку суб'єктів господарювання. Для врівноваження податкової та бухгалтерської баз нарахування податку на прибуток введено поняття «податкові різниці», які поділяються на тимчасові та постійні. Податковими різницями відповідно до законодавства називаються величини, які утворюються в результаті існування різниці між оцінкою і критеріями, що застосовуються під час визнання доходів, витрат, активів, зобов'язань за національними положеннями (стандартами) бухгалтерського обліку та доходами і витратами в податковому обліку [1, 2]. Зміст фінансових характеристик податку на прибуток виз-

¹ Дослідження виконано в рамках НДР «Розвиток державних фінансів України в умовах глобалізації», затвердженої постановою Бюро відділення економіки НАНУ №6 від 08.07.2009, державний реєстраційний номер роботи 0109U004580.

начається Положенням (стандартом) бухгалтерського обліку №17 «Податок на прибуток», в якому визначаються методологічні засади формування в бухгалтерському обліку інформації про витрати, доходи, активи і зобов'язання з податку на прибуток та порядок розкриття такої інформації у фінансовій звітності суб'єктів господарювання [2].

Варто підкреслити, що Положення (стандарт) бухгалтерського обліку №17 «Податок на прибуток» включає більше десяти термінів, які розкривають відмінні риси цих визначень та порядок їх утворень. Основними поняттями є обліковий прибуток (збиток) та прибутковий прибуток (збиток). Обліковий прибуток (збиток) – це сума прибутку (збитку) до оподаткування, що визначена в бухгалтерському обліку і відображена у «Звіті про фінансові результати». Прибутковий прибуток (збиток) – це сума прибутку (збитку) визначена за податковим законодавством за звітний період, що відображена в податковій декларації.

Результати проведеного дослідження показали, що бази оподаткування та податок на прибуток – податковий і обліковий – не тільки суттєво відрізняються між собою, а й по-різному впливають на фінансовий стан суб'єктів господарювання та дохідну частину бюджету, формуючи абсолютно відмінні базові основи для реалізації інтересів держави та податкоплатників. Тому цілком логічним було б запровадження на державному рівні системи постійного моніторингу та аналізу процесів формування податкового та бухгалтерського прибутку і, відповідно, нарахування податку на прибуток із утворенням податкових різниць. Але, як можна судити із складу показників статистики та інших даних, які використовуються для визначення прогнозних надходжень податку на прибуток при формуванні проекту бюджету, такої системи запроваджено не було.

Кількісні характеристики окремо податкового та облікового прибутку і відхилення між ними при нарахуванні податку на прибуток не наводяться ні в пояснювальній записці до проекту бюджету, ні в зведеній статистичній звітності. Тому з часу введення двох видів обліків не було підстав для неупереджених та об'єктивних висновків про ефективність діючого механізму оподаткування прибутку підприємств, або про його недоліки. А оскільки дані про об'єкти оподаткування, що формуються на основі двох видів обліку, представлені не повно, немає підстав говорити про прозорість податкового реформування.

Слід підкреслити, що податкові різниці, які наводять суб'єкти господарювання у ф. 1 «Баланс» у рядках 060 та 460, у подальшому не відображаються в статистичній звітності. Органи статистики під час узагальнення всіх балансів по Україні, показники «відстрочені податкові активи» (рядок 060 балансу) та «відстрочені податкові зобов'язання» (рядок 460) включають в колонку «інші», таким чином знеособлюючи важливу інформацію, що могла б засвідчити, який насправді складається обсяг прибутку для оподаткування при застосуванні двох видів обліків.

При застосуванні спрощеної системи оподаткування діюча методика відображення податкових різниць не виділяє ці

дані окремими рядками. Зокрема, Положення (стандарт) бухгалтерського обліку №25 «Фінансовий звіт суб'єкта малого підприємництва» вимагає, щоб у Балансі (ф. 1–м) наявні на початок переходу до спрощеної системи оподаткування відстрочені податкові активи або відстрочені податкові зобов'язання відображалися у статті 070 «Інші оборотні активи» або в статті 480 «Довгострокові зобов'язання» [3]. Тобто у цій ситуації дані про податкові різниці втрачаються навіть не на етапі узагальнення в органах статистики (як це має місце у суб'єктів системи звичайного оподаткування), а відразу при заповненні балансів (ф. 1–м) суб'єктами малого підприємництва.

Подібна ситуація може свідчити про те, що зміни в податкових методиках і розрахунках не супроводжуються чіткими вимогами щодо відстеження результатів їх впровадження з боку профільних міністерств, статистичних органів, наукових інститутів. Як наслідок, важко оцінити результативність діючих податкових розрахунків і своєчасно у разі потреби прийняти рішення щодо корекції механізму оподаткування.

Мета статті. Дослідити тенденції утворення податкових різниць унаслідок використання податкової та бухгалтерської систем нарахувань податку на прибуток підприємств та їх вплив на фінансовий стан підприємств та доходи бюджету.

Виклад основного матеріалу. Для більш повного розкриття поставленої мети необхідно навести характеристики основних понять, які використовуються під час формування податкових різниць та оцінки їх значень.

Витрати (дохід) з податку на прибуток – це загальна сума витрат (доходу) з податку на прибуток, яка складається з поточного податку на прибуток з урахуванням відстроченого податкового зобов'язання і відстроченого податкового активу.

Поточний податок на прибуток – сума податку на прибуток, визначена у звітному періоді відповідно до податкового законодавства.

Податкова база активу і зобов'язання – оцінка активу і зобов'язання, що використовується з метою оподаткування цього активу і зобов'язання при визначенні податку на прибуток.

Відстрочений податковий актив – сума податку на прибуток, що підлягає відшкодуванню в наступних періодах і показує, на яку суму буде зменшуватися нарахований податок на прибуток унаслідок: а) тимчасової податкової різниці, що підлягає вирахуванню; б) перенесення податкового збитку, не включеного до розрахунку обсягів зменшення податку на прибуток у звітному періоді; в) перенесення на майбутні періоди податкових пільг, якими скористатися у звітному періоді неможливо.

Таким чином, відстрочений податковий актив виникає тоді, коли час визнання витрат (доходів) у бухгалтерському та податковому обліку не збігається. При цьому тимчасові різниці виникають у випадку, якщо витрати в бухгалтерському обліку визнаються раніше, ніж у податковому, а доходи – пізніше. У міру зменшення або повного погашення тимчасових різниць зменшується і сума відкладеного податково-

го активу. Відстрочений податковий актив зменшує податок на прибуток в майбутніх періодах.

Слід підкреслити, що в Положенні (стандарті) бухгалтерського обліку №2 «Баланс» визначено, що у статті «Відстрочені податкові активи» відображається сума податку на прибуток, що підлягає відшкодуванню в наступних періодах унаслідок тимчасової різниці між обліковою та податковою базами оцінки [4]. Виходячи з цього можна зробити висновок, що нарахований податок на прибуток у податковому обліку не являється завершеною операцією, оскільки не має самостійного значення і постійно зв'язується з податком на прибуток у бухгалтерському обліку. Цьому є правове і методологічне пояснення. Відповідно до п. 2 ст. 3 Закону України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» [5] бухгалтерський облік є обов'язковим видом обліку, який ведеться підприємством, а податкова, статистична та інші види звітності, що використовують грошовий вимірник, ґрунтуються на даних бухгалтерського обліку. Ця норма стосується і визначення показника «прибуток», що відображається у фінансовій і податковій звітності [6].

До збільшення величини податку на прибуток, що необхідно перераховувати до бюджету, призводить інший показник податкових різниць – «відстрочені податкові зобов'язання».

Відстрочене податкове зобов'язання – це сума податку на прибуток, який сплачуватиметься в наступних періодах із тимчасових податкових різниць, що підлягають оподаткуванню, і показує, на яку суму буде збільшуватися нарахований податок на прибуток.

Відстрочений податок на прибуток – сума податку на прибуток, що визнана відстроченим податковим зобов'язанням і відстроченим податковим активом.

Тимчасова податкова різниця – різниця, яка виникає між оцінкою активу або зобов'язання за даними фінансової звітності та податковою базою цього активу або зобов'язання відповідно.

Тимчасова податкова різниця, що підлягає вирахуванню, – тимчасова податкова різниця, що призводить до зменшення податкового прибутку (збільшення податкового збитку) в майбутніх періодах.

Тимчасова різниця, що підлягає оподаткуванню, – тимчасова податкова різниця, що включається до податкового прибутку (збитку) у майбутніх періодах.

Наведені вище поняття є деталізованими характеристиками податку на прибуток. Саме їх використання у фінансових розрахунках та обчисленні податку на прибуток і призводить до формування податкових різниць – тимчасових та постійних. У статті наведені практично всі визначення понять, що застосовуються при нарахуванні податку на прибуток, щоб продемонструвати, наскільки це складна та трудомістка система. Виникає цілком логічне питання: наскільки вона ефективна?

У результаті проведеного дослідження було виявлено, що за період одночасного використання бухгалтерського обліку

та податкового обліку при обчисленні податку на прибуток вплив податкових різниць на фінансовий стан підприємств та дохідну частину бюджету мав різну направленість. Для аналізу обсягів та динаміки податкових різниць використані дані Балансу (ф. 1 фінансової звітності) за 2000–2011 роки. Але оскільки зазначені показники в цілому по Україні в зведеній публічній статистичній звітності відсутні, ми звернулися з окремим запитом до Державної служби статистики України надати розгорнуту інформацію з бази даних до моменту віднесення податкових різниць до статті «інші».

Як вже зазначалося, в Балансі (ф. 1) суми податкових різниць – відстрочених податкових активів та відстрочених податкових зобов'язань – відображаються в рядках 060 та 460 відповідно. Зокрема, стаття «Відстрочені податкові активи» (рядок 060) показала суму податку на прибуток, що був сплачений наперед і тому підлягав відшкодуванню в наступних періодах через різні бази облікової та податкової оцінки.

У результаті проведеного дослідження виявлені такі тенденції. З 2000 по 2004 рік у цілому по економіці було накопичено 7,57 млрд. грн. податку на прибуток, який згідно з податковим обліком був сплачений у більших обсягах, ніж необхідно було сплатити за даними бухгалтерського обліку. На кінець 2005 року залишок збільшився до 8,76 млрд. грн. У наступні роки відстрочені податкові активи станом на кінець року збільшувалися і надалі, досягнувши найбільшої суми в 2010 році – 18,55 млрд. грн. (табл. 1). Таким чином, у бюджеті акумулювалися значні кошти зі сплаченого «наперед» податку на прибуток, які потрібно було повернути підприємствам.

У результаті існування двох видів обліку утворюються також відстрочені податкові зобов'язання (рядок 460), коли податок не сплачується до бюджету через меншу податкову базу, ніж та, що була визначена в бухгалтерському обліку. Як свідчать дані табл. 1, цей показник теж має тенденцію до збільшення. Розрахунки, наведені в табл. 1 показали, що за період 2004–2011 років (за вісім років) лише в 2004–2005 роках відстрочені податкові активи перевищували відстрочені податкові зобов'язання (рядок 4 табл. 1). Це свідчить про те, що податкова база нарахування податку на прибуток в цілому по Україні була більша бази нарахування прибутку за бухгалтерським обліком. Зокрема, як вже зазначалося, на кінець 2005 року переплачений підприємствами податок на прибуток становив 8,76 млрд. грн., а несплачений ними податок у результаті меншої податкової бази, ніж за бухгалтерським обліком, – 4,5 млрд. грн. У результаті підприємства за 2000–2005 роки заплатили податку на прибуток на 4,24 млрд. грн. більше, ніж було розраховано за бухгалтерським обліком. Використання двох різних баз для обчислення податку на прибуток з 2000–2005 років, одна з яких за податковим обліком була більша, ніж за бухгалтерським обліком, на практиці призвело до того, що підприємства реально кредитували бюджет за рахунок імпобілізованих у них обігових коштів.

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Таблиця 1. Динаміка відстрочених податкових активів та зобов'язань суб'єктів господарювання України, млрд. грн.

Показники	Роки							
	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
1. Відстрочені податкові активи (рядок 060 балансу)								
на початок року	4,99	7,52	8,82	6,77	8,41	13,71	13,72	18,55
на кінець року (сума, яка зменшує нарахований до бюджету податок на прибуток і має бути повернута підприємствам з бюджету)	7,57	8,76	8,62	8,27	13,41	14,12	18,55	15,60
2. Відстрочені податкові зобов'язання (рядок 460 балансу)								
на початок року	2,39	4,12	4,86	13,22	24,71	34,23	39,60	32,52
на кінець року (сума, яка збільшує нарахований до бюджету податок на прибуток і має бути стягнута з підприємств до бюджету)	2,59	4,52	9,74	24,14	31,55	39,66	33,61	18,87
3. Перевищення відстрочених податкових зобов'язань над відстроченими податковими активами (стр. 2 – стр. 1 на кінець року)	–	–	1,12	15,87	18,14	25,54	15,06	3,27
4. Перевищення відстрочених податкових активів над відстроченими податковими зобов'язаннями (стр. 1 – стр. 2 на кінець року)	4,98	4,24	–	–	–	–	–	–

Джерело: розраховано за даними зведеної звітності за формою №1 «Баланс» (за окремим запитом в органи статистики про надання додаткової інформації).

Але вже починаючи з 2006 року ситуація кардинально змінилася і в подальшому вже бюджет став кредитувати підприємства. Дані табл. 1 свідчать, що при діючій на той час системі визначення бази оподаткування за даними податкового та бухгалтерського обліку та відповідного формування податкових різниць підприємства отримували кожного року бюджетне кредитування зі сплати податку на прибуток у різних обсягах.

Це підтверджують обсяги та динаміка різниці між показниками «відстрочені податкові зобов'язання» та «відстрочені податкові активи» впродовж 2006–2011 років (ряд. 3 табл. 1). Зокрема, якщо у 2006 році перевищення зобов'язань підприємств зі сплати податку на прибуток над сумою, яка має бути повернена із бюджету, в цілому становило 1,12 млрд. грн., то в 2007 році – вже 15,87 млрд. грн., у 2008 році – 18,14 млрд. грн., у 2009 році – 25,54 млрд. грн. У 2010 році обсяги бюджетного кредитування знизилися до 15 млрд. грн., а у 2011 році – до 3,27 млрд. грн.

Наведені дані дозволяють зробити висновок, що від застосування двох паралельних систем обліку підприємства з 2006 року отримали додаткові переваги порівняно із бюджетом. Зокрема, динаміка і обсяги показника «відстрочені податкові зобов'язання» впродовж 2006–2009 років засвідчує,

що попри значні економічні витрати з адміністрування податку на прибуток підприємствам було, ймовірно, вигідно існування окремо податкового і бухгалтерського обліку. Так, збільшення суми відстроченого податку на прибуток протягом року становило: в 2006 році – 4,88 млрд. грн.; в 2007 році – 10,92 млрд. грн.; в 2008 році – 6,86 млрд. грн.; в 2009 році – 5,43 млрд. грн. Але вже в 2010–2011 роках спостерігається зворотна динаміка, при якій відстрочений податок на прибуток за рік зменшився в 2010 році на 5,99 млрд. грн., а в 2011 році – на 13,65 млрд. грн. (ряд. 2 табл. 1).

Це пов'язано з тим, що з 2009 року почалася активна робота з гармонізації податкового та бухгалтерського обліку, що знайшло своє найбільш завершене відображення в розділі III «Податок на прибуток підприємств» Податкового кодексу України. Тому вже в 2010–2011 роках зменшилися обсяги відстрочених податкових зобов'язань, особливо в 2011 році у зв'язку із введенням в дію Податкового кодексу України. Були вжиті серйозні заходи з наближення методики визначення податку на прибуток за Податковим кодексом України до вимог бухгалтерського обліку. Це одразу призвело до зменшення обсягів бюджетного кредитування підприємств унаслідок скасування окремих правил податкового обліку.

Таблиця 2. Кредитування податкоплатників України зі сплати податку на прибуток за рахунок перевищення відстрочених податкових зобов'язань над відстроченими податковими активами

Показники	Роки					
	2006	2007	2008	2009	2010	2011
1. Відстрочені податкові активи на кінець року, млрд. грн.	8,62	8,27	13,41	14,12	18,55	15,60
2. Темпи приросту (зниження) до грудня попереднього року, %	– 1,6	– 4,0	62,15	5,29	31,37	–15,9
3. Відстрочені податкові зобов'язання, млрд. грн.	9,74	24,14	31,55	39,66	33,61	18,87
4. Темпи приросту (зниження) до грудня попереднього року, %	74,5	115,5	147,8	30,7	– 15,25	– 43,86
5. Податок на прибуток підприємств у зведеному бюджеті України, млрд. грн.	26,2	34,4	47,9	33,0	40,4	55,1
6. Перевищення відстрочених податкових зобов'язань над відстроченими податковими активами, млрд. грн.	1,12	15,87	18,14	25,54	15,06	3,27
у % до бюджетних надходжень з податку на прибуток підприємств	4,3	46,1	37,8	77,4	37,3	5,9

Джерело: розраховано за даними зведеної ф. 1 «Баланс» та Статистичного щорічника України за 2009, 2010, 2011 роки [7, с. 52; 8, с. 56; 9, с. 57].

Аналіз співвідношення між відстроченими податковими активами та відстроченими податковими зобов'язаннями дозволяє оцінити вплив податкових різниць на дохідну частину бюджету (табл. 2).

Як свідчать дані табл. 2, починаючи з 2006 року відстрочені податкові зобов'язання постійно перевищують відстрочені податкові активи підприємств. Таким чином, заборгованість податкоплатників перед бюджетом зі сплати податку на прибуток перевищує заборгованість бюджету перед податкоплатниками. Найбільша сума перевищення була в 2009 році – 25,54 млрд. грн.

Зазначені тенденції свідчать про пряме бюджетне кредитування підприємств упродовж 2006–2011 років, а також про те, що фінансовий результат підприємств (прибуток до оподаткування за бухгалтерським обліком) став більшим за розрахункову базу податкового обліку.

Безумовно, ця диспропорція позначилася на доходах бюджету. Зокрема, в 2006 році бюджет прокредитував підприємства на 4,3% від загальних надходжень податку на прибуток до бюджету, в 2007 році – на 46,1%; у 2008 році – на 37,8%; у 2009 році – на 77,4%; у 2010 році – на 37,3%; у 2011 році – на 5,9%. Наведені дані показують, на яку суму були зменшені бюджетні надходження податку на прибуток унаслідок застосування різних методів обчислення прибутку: з одного боку, виходячи із дійсного фінансового результату, а з іншого – із прибутку до оподаткування, визначеного за податковим обліком.

Варто звернути увагу на те, що протягом 2011 року сума, яка підлягає стягненню з підприємств унаслідок утворених податкових різниць, різко зменшилася – з 32,5 до 18,9 млрд. грн.; одночасно зменшилася сума заборгованості бюджету по податку на прибуток, яка має бути повернута підприємствам, – з 18,6 до 15,6 млрд. грн. Можна очікувати, що із подальшим наближенням податкового обліку до бухгалтерського буде й надалі зменшуватися величина податкових різниць, які включають як відстрочені податкові активи, так і відстрочені податкові зобов'язання.

Таким чином, головною умовою зменшення розбіжностей між заборгованістю бюджету перед підприємствами та підприємств перед бюджетом можна вважати наближення методики обчислення прибутку для оподаткування до методики визначення фінансового прибутку за бухгалтерським обліком у зв'язку із введенням в дію Податкового кодексу України. Гармонізація податкового та бухгалтерського обліку при визначенні прибутку для оподаткування має сприяти подальшому зменшенню диспропорцій у фінансовому стані підприємств та доходної частини бюджету, які складалися за рахунок різних методик формування бази оподаткування. Але постає цілком закономірне питання: якщо нарешті була усвідомлена необхідність йти по шляху максимального наближення двох видів обліку, для чого треба було взагалі впроваджувати окремий податковий облік із таким суттєвими відхиленнями в методиці формування доходів і витрат

при обчисленні прибутку для оподаткування? Ціна усвідомлення такого досвіду на «пробах і помилках» – дуже дорога, враховуючи, що ця система стосується всіх без виключення суб'єктів господарювання.

Висновки

Аналіз впливу різних методик формування прибутку для оподаткування показав, що така ситуація зумовила утворення податкових різниць та виникнення скритих диспропорцій між взаємокредитуванням бюджету за рахунок підприємств та підприємств за рахунок бюджету. В рамках удосконалення методології бухгалтерського обліку як єдиної бази для об'єктивного визначення прибутку для оподаткування доцільно провести комплексні дослідження та встановити, чи потрібно зберігати окрему систему податкового обліку та податкових різниць в умовах гармонізації податкового та бухгалтерського обліку обчислення прибутку. Для ухвалення економічно обґрунтованого рішення з цього приводу необхідно запровадити порядок постійного моніторингу та комплексного аналізу впливу змін методики оподаткування прибутку на фінансовий стан підприємств та бюджет в діючих умовах. Зобов'язати органи статистики вести узагальнення по показниках «Відстрочені податкові активи», «Відстрочені податкові зобов'язання», відображати їх в окремій таблиці для подальшого використання під час розроблення проекту державного бюджету та аналізу стану бюджетних надходжень податку на прибуток.

Для повного об'єктивного відображення тенденцій утворення податкових різниць та враховуючи розширення застосування спрощеної системи оподаткування в діючих умовах, необхідно ввести у форму балансу суб'єктів малого підприємництва (ф. 1–м) окремі статті «Відстрочені податкові активи» та «Відстрочені податкові зобов'язання».

Найбільш раціональним, на нашу думку, було б введення у склад додатків до Декларації про податок на прибуток підприємств окремої форми або довідки у складі самої декларації, в якій наводяться дані із Балансу підприємства про обсяг відстрочених податкових активів та відстрочених податкових зобов'язань. Контроль цих даних дозволить більш об'єктивно оцінити, чи потрібно й надалі вести облік податкових різниць. У результаті ґрунтовного аналізу через певний проміжок часу може бути поставлене питання про скасування окремого податкового обліку при визначенні прибутку для оподаткування.

Список використаних джерел

1. Податковий кодекс України від 02.12.2010 №2755–VI. [Електрон. ресурс]: – Доступний з: <<http://zakon1.Rada.gov.ua>>.
2. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 17 «Податок на прибуток». Наказ Міністерства фінансів України №353 від 28.12.2006 зі змінами та доповненнями. [Електрон. ресурс]: – Доступний з: <<http://zakon1.Rada.gov.ua>>.
3. Лист Мінфіну України від 14.04.2010 №31–34000–20–27/8144 «Щодо відображення у фінансовій звітності суб'єктів малого

підприємництва відстрочених податкових активів та зобов'язань (витяг). [Електрон. ресурс]: – Доступний з: <[http:// minfin.gov.ua](http://minfin.gov.ua)>.

4. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку «Баланс». Наказ Міністерства фінансів України №87 від 31.03.99 із змінами та доповненнями. [Електрон. ресурс]: – Доступний з: <[http:// zakon1. Rada.gov.ua](http://zakon1.Rada.gov.ua)>.

5. Закон України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» від 16.07.99 №996–XIV. [Електрон. ресурс]: – Доступний з: <[http:// zakon1. Rada.gov.ua](http://zakon1.Rada.gov.ua)>.

6. Бондар М.І. Облік податкових різниць згідно з Податковим кодексом України [Текст] / М.І. Бондар, В.В. Бабіч // Фінанси України. – №3. – 2011. – С. 72–80.

7. Статистичний щорічник України за 2009 рік / Державний комітет статистики України. – К., 2010. – 567 с.

8. Статистичний щорічник України за 2010 рік / Державна служба статистики України. – К.: ТОВ «Август Трейд», 2011. – 560 с.

9. Статистичний щорічник України за 2011 рік / Державна служба статистики України. – К.: ТОВ «Август Трейд», 2012. – 559 с.

УДК 338.43:631.11

О.В. ВЕЛИЧКО,

к.е.н., Національний університет біоресурсів і природокористування України

Ефективність використання ресурсного потенціалу аграрних підприємств

У статті проаналізований ресурсний потенціал підприємств різних організаційно-правових форм господарювання та обґрунтовано теоретико-методичні засади щодо забезпечення підвищення його ефективного використання.

Ключові слова: ресурсний потенціал, виробничі ресурси, ефективність, сільськогосподарські підприємства, виробнича діяльність.

В статье проанализирован ресурсный потенциал предприятий разных организационно-правовых форм ведения хозяйства и обоснованы теоретико-методические принципы относительно обеспечения повышения его эффективного использования.

Ключевые слова: ресурсный потенциал, производственные ресурсы, эффективность, сельскохозяйственные предприятия, производственная деятельность.

In the article resource potential of enterprises of different legal forms of manage is analysed and grounded theoretical-methodical principles in relation to providing of increase of him the effective use.

Keywords: resource potential, production resources, efficiency, agricultural enterprises, production activity.

Постановка проблеми. Формування ефективних, адаптованих до конкретно-історичних умов розвитку виробничих відносин механізмів управління сільськогосподарськими підприємствами неможливо без комплексного і системного дослідження такої категорії, як ресурсний потенціал, його структурних елементів і характеру взаємодії між ними. При цьому ресурсний потенціал сільськогосподарських підприємств слід розглядати не лише як здатність виробляти блага, а й як систему, яка синтезує динамічне зростання такої здатності. Це пов'язано не тільки з техніко-технологічним переозброєнням сільськогосподарських підприємств, а й являє собою доцільність соціально-економічного пере-

творення, формування повноцінного ресурсного потенціалу. Особливу актуальність має поліпшення якісної характеристики ресурсного потенціалу аграрних підприємств, потреба в якій постійно зростає.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Фундаментальні дослідження теоретико-методичних засад формування, використання, оцінки та управління аграрним ресурсним потенціалом закладені відомими вченими-економістами: В.Г. Андрійчуком, Д.П. Богинею, Я.К. Білоусько, О.А. Бугуцьким, О.А. Грішнвою, М.І. Долішнім, С.М. Злупком, С.М. Квашою, П.Т. Саблуком, В.К. Горкавим, В.Я. Месель-Веселяком, Л.І. Михайловою, Г.М. Підлісецьким, В.Л. Товстопятом, А.М. Третьяком, В.С. Шебанін, М.М. Федоровим, К.І. Якубою та багатьма іншими. Основними причинами негативних тенденцій у розвитку сільського господарства, і зокрема сільгоспдприємств, є недостатнє наукове забезпечення проблем економічного захисту земельних ресурсів, висока вартість основного капіталу, сталий відтік трудових ресурсів, певна розбалансованість сукупного аграрного ресурсного потенціалу. Незважаючи на широкий спектр науково-методичних підходів дослідження, недостатньо опрацьованими залишаються питання пріоритетних напрямів аграрної політики щодо ефективного використання ресурсного потенціалу сільськогосподарських підприємств.

Метою статті є аналіз впливу рівня ресурсозабезпеченості на ефективність використання аграрного ресурсного потенціалу за різними організаційно-правовими формами господарювання та обґрунтування пропозицій щодо підвищення рівня ефективного використання ресурсного потенціалу сільськогосподарських підприємств.

Виклад основного матеріалу. Ресурсний потенціал є системою взаємопов'язаних різних видів потенціалів, які є у розпорядженні підприємства або можуть бути залучені до його господарської діяльності для максимального задоволення потреб споживачів та підвищення конкурентоспро-

можності на ринку. При цьому він визначається не просто кількістю та якістю потенціалів, які є на цей момент, а й їхнім оптимальним співвідношенням, відповідністю величини, складу і потребам вирішуваних завдань.

Характеризуючи ефективність використання виробничих ресурсів в умовах ринкового механізму господарювання, В.С. Дієсперов визначає ресурсний потенціал як здатність господарської системи засвоювати і переробляти народне багатство для задоволення суспільних потреб або сукупність економічних можливостей, які має суспільство і які можуть бути використані для реалізації конкретних соціально-економічних цілей і завдань [1].

Ресурсний потенціал сільського господарства являє собою сукупність земельних, матеріальних і трудових ресурсів, призначених для використання в процесі виробництва сільськогосподарської продукції. На думку багатьох авторів, до виробничих ресурсів необхідно віднести й фінансові надходження аграрних підприємств. Однак необхідно додати, що в умовах ринку головною рушійною силою процесу виробництва є економічний інтерес його учасників, тому в комплексі ресурсний потенціал можна представити як сукупність земельних, матеріальних, трудових, фінансових ресурсів та економічного інтересу, які є об'єктивно необхідними передумовами здійснення аграрного виробництва.

Ресурсний потенціал сільського господарства характеризують кількістю, якістю та структурою земельних, матеріальних і трудових ресурсів [2]. У процесі наукових досліджень (табл. 1) виявлено, що ресурсний потенціал сільськогосподарських підприємств Київської області у 2011 році оцінюється в 35,9 млрд. грн., у тому числі земельні ресурси – 13,6 млрд. грн. (37,9%), матеріально-технічні – 13,1 млрд. грн. (36,5%), трудові ресурси – 9,2 млрд. грн. (25,6%).

Ефективне використання земельного потенціалу має винятково важливе значення для сталого розвитку аграрного сектора України. Цьому має бути підпорядковане реформування земельних відносин, на основі якого здійснено перехід до різних форм власності на землю, запроваджено платне землекористування тощо. Проте в державі поки що не вирішено проблему забезпечення раціонального та екологічно безпечного використання земельних ресурсів. Протягом

останніх років значно зменшилася кількість внесення мінеральних та органічних добрив, що негативно впливає на якість ґрунтів, а зрештою, на ефективність господарювання сільськогосподарських підприємств [4, 5].

Забезпечення рентабельного сільськогосподарського виробництва та підвищення рівня продовольчої безпеки країни залежать від наявності, ефективності використання і відтворення ресурсного потенціалу аграрних підприємств. Однією з особливостей функціонування сучасних агроформувальних є кількісна, якісна та структурна недосконалість їх ресурсних потенціалів, зумовлена великими втратами ресурсів у процесі здійснення аграрної та земельної реформ і складним фінансовим становищем господарств.

Особливої актуальності ця проблема набуває через обмеженість самих ресурсів, що зумовлює необхідність постійного пошуку шляхів повнішого їхнього використання. Рівень використання ресурсного потенціалу сільськогосподарських підприємств Київської області у 2011 році наведений у табл. 2. Так, протягом досліджуваного періоду ресурсний потенціал аналізованих організаційно-правових форм господарювання зменшився.

Отже, аналіз розвитку аграрних формувань у ринкових умовах свідчить про зменшення починаючи з 2001 року кількості об'єктів дослідження при одночасному збільшенні площі землекористування в розрахунку на 1 підприємство, перевага зберігається за концентрацією виробництва, тобто господарствами з великими площами землекористування, що і підтверджується рівнем виробництва валової продукції та одержання прибутку в розрахунку на 1 га сільгоспугідь та на 1 працівника. Це явище пояснюється появою групи економічно сильних господарств, що поступово збільшуються за рахунок оренди земельних і майнових паїв громадян економічно слабких господарств. Останні не витримали конкурентної боротьби і втратили юридичну самостійність.

Ефективність використання аграрного ресурсного потенціалу можна виразити обсягом виробництва валової продукції на одиницю аграрного ресурсного потенціалу, створення сільськогосподарськими підприємствами, фермерськими та особистими підсобними господарствами кооперативів з переробки, зберігання та збуту продукції, матеріально-технічно-

Таблиця 1. Ресурсний потенціал сільськогосподарських підприємств Київської області, 2011 рік

Види підприємств	Грошова оцінка ресурсів, млн. грн.						Загальна вартість, млн. грн.	
	земельні ресурси	%	трудові ресурси	%	матеріально-технічні ресурси	%	млн. грн.	%
Господарські товариства	9021	33,8	6690	25,1	10983	41,1	26694	100,0
Приватні підприємства	2672	55,8	1074	22,4	1045	21,8	4792	100,0
Сільськогосподарські виробничі кооперативи	493	45,1	362	33,2	237	21,7	1093	100,0
Інші підприємства	469	42,8	313	28,6	314	28,6	1096	100,0
Державні господарства	486	38,3	565	44,5	220	17,3	1271	100,0
Фермерські господарства	459	48,7	184	19,6	299	31,7	943	100,0
Всього с.-г. підприємств області	13601	37,9	9 189	25,6	13 098	36,5	35 888	100,0

Розраховано автором за даними звітності сільськогосподарських підприємств Київської області за 2011 рік [3].

* Сільськогосподарські підприємства, що ведуть бухгалтерський облік у повному обсязі.

Таблиця 2. Рівень використання ресурсного потенціалу сільськогосподарських підприємств Київської області у 2011 році

Показники	Господарські товариства	Приватні підприємства	С.-г. виробничі кооперативи	Інші підприємства	Державні господарства	Фермерські господарства	Всього с.-г. підприємств області
Наявність ріллі в середньому на 1 с.-г. підприємство, га	1747	1698	1090	1451	1232	1538	1659
Наявність працівників на 1 с.-г. підприємство, осіб	81	43	50	59	98	38	70
Витрати на виробництво продукції на 100 га с.-г. угідь, тис. грн.	1182	469	546	775	555	598	963
Витрати на 100 грн валової продукції, тис. грн.	95,5	76,9	96,2	84,4	100,2	102,1	93,2
Прибуток на 1 підприємство, тис. грн.	6073	2538	684	3004	-198	1842	4535
Прибуток на 100 га с.-г. угідь, тис. грн.	329,8	141,9	59,8	202,5	-14,1	115,3	259,2

Розраховано автором за даними звітності сільськогосподарських підприємств Київської області за 2011 рік [3].

* Сільськогосподарські підприємства, що ведуть бухгалтерський облік у повному обсязі.

го і технологічного обслуговування виробництва. На місцях розрізнених видів аграрної і промислової діяльності на село має прийти система інтегрального агропромислового виробництва продовольчих товарів, яка сприятиме багатопрофільному розвитку села, дозволить відкрити нові робочі місця, підвищити життєвий рівень сільського населення, активніше вирішувати соціальні проблеми [6, 7].

Реформаційні перетворення в сільському господарстві не дали очікуваної соціально-економічної віддачі, підприємства знаходяться у важкому становищі, руйнується ресурсний потенціал галузі. З метою забезпечення результативного процесу формування та використання ресурсного потенціалу при його організації необхідно враховувати сукупність факторів, що впливають на нього і водночас визначають його ефективність. Основними такими аспектами є: екологічний, соціальний, економічний, виробничий та фінансовий, що виступають як невід'ємні елементи системи підвищення ефективності використання ресурсного потенціалу [8, 9].

Сьогодні необхідне здійснення певних організаційно-економічних змін у діяльності аграрних підприємств та процесах формування і використання ресурсів, які б сприяли забезпеченню продовольчої безпеки держави, розвитку сільських територій та досягненню цілей діяльності окремих виробничих структур. При цьому ресурсний потенціал сільськогосподарських підприємств слід розглядати як сукупність взаємопов'язаних ресурсів (земельних, матеріально-технічних та людського капіталу), які можуть використовуватись не тільки у виробничому процесі, а й у фінансовій, соціальній та інших сферах діяльності господарства

Висновки

Таким чином, розбалансованість системи використання ресурсного потенціалу аграрних підприємств вимагає створення сприятливих умов для активного перетікання капіталу та робочої сили в аграрному секторі за рахунок проведення великомасштабних заходів щодо реконструкції та модернізації його галузей. У цьому зв'язку основний висновок поля-

гає у прискорених темпах формування повноцінного ресурсного потенціалу аграрного сектору з переважним зростанням інтелектуального ресурсу. Науково-практичний результат полягає в тому, що ресурсний потенціал аграрних підприємств варто оцінювати не тільки за витратами на його формування, які постійно зростають, а виходячи із принципів цілеспрямованого вкладання засобів і забезпечення стійкого темпу зростання виробництва, що тісно пов'язано з використанням інтенсивних методів функціонування сільськогосподарських підприємств.

Список використаних джерел

1. Дієсперов В.С. Ефективність виробництва у сільськогосподарському підприємстві: монографія / В.С. Дієсперов. – К.: ННЦ ІАЕ, 2008. – 340 с.
2. Месель-Веселяк В.Я. Приватизація і розвиток форм господарювання в АПК / В.Я. Месель-Веселяк // Економіка АПК. – 1997. – №10. – С. 3–8.
3. Основні економічні показники роботи сільськогосподарських підприємств Київської області за 2011 рік. Форма № 50-сг (річна). Державна служба статистики України.
4. Рябоконь В.П. Використання земельних ресурсів господарств населення в кооперативних умовах / В.П. Рябоконь // Економіка АПК. – 2009. – №3. – С. 82–87.
5. Третяк А.М. Земельні ресурси України та їх використання / А.М. Третяк, Д.І. Бабміндра. – К.: ТОВ «ЦЗРУ», 2003. – 143 с.
6. Федонін І.М. Потенціал підприємства: формування та оцінка / І.М. Федонін, І.М. Репіна, О.І. Олексик. – К.: КНЕУ, 2004. – 316 с.
7. Герасимчук З.В. Виробничий потенціал регіону: методика оцінки та механізми нарощення: монографія / З.В. Герасимчук, Л.Л. Ковальська. – Луцьк: ЛДТУ, 2003. – 242 с.
8. Глібов Р.В. Потенціал сільськогосподарських підприємств на ринку продовольчої продукції України / Р.В. Глібов // Вісник ДАУ. – 2007. – №1. – С. 193–202.
9. Мойса М.Я. Ресурсний потенціал аграрних підприємств та економічний механізм його раціонального використання / М.Я. Мойса // Економіка АПК. – 2004. – №2. – С. 38–43.

Інтелектуальний капітал як основна домінанта нематеріальних активів

У статті досліджено поняття «інтелектуальний капітал» як основна домінанта нематеріальних активів, а також проведений всебічний аналіз цього поняття.

Ключові слова: інтелектуальний капітал, нематеріальні активи (НМА), інтелектуальна власність, інновації.

В статье исследовано понятие «интеллектуальный капитал» как основная доминанта нематериальных активов, а также проведен всесторонний анализ этого понятия.

Ключевые слова: интеллектуальный капитал, нематериальные активы (НМА), интеллектуальная собственность, инновации.

In this article the author examines the concept of «intellectual capital» as the main dominant of intangible assets and also gives the comprehensive analysis of this concept.

Keywords: intellectual capital, intangible assets, intellectual property, innovation.

Постановка завдання. Актуальність теми дослідження зумовлюється необхідністю пошуку нових, нетрадиційних шляхів підвищення конкурентоспроможності підприємницької діяльності у світлі модернізації вітчизняної економіки і переходу її на інноваційний шлях розвитку. Серед шляхів підвищення конкурентоспроможності в останні роки важливого значення набуває роль НМА підприємства та інтелектуального капіталу як її основної складової. У сформованих до початку XXI ст. умовах господарювання конкурентоспроможності підприємницької структури залежить не тільки від займаної частки ринку, розмірів виробництва, сукупності традиційних ресурсів, а й від наявності у нього НМА, насамперед інтелектуального капіталу, та ефективної системи управління ними.

У даний час в силу недооцінки НМА багато підприємств, маючи значний обсяг результатів інтелектуальної діяльності, приділяють недостатньо уваги ролі та значенню інтелектуального капіталу, а також його використанню для підвищення конкурентоспроможності як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринках. Вітчизняна практика управління підприємствами свідчить про існування значного розриву між рівнями розробки теоретичних основ стратегії підвищення конкурентоспроможності на базі формування та використання НМА і практичної діяльності, що актуалізує проблему пошуку методів вирішення цієї проблеми за рахунок управління НМА на етапі переходу до інноваційного типу економіки і обумовлює необхідність розробки системи заходів з подолання цього розриву.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Серед провідних вчених-економістів, які присвятили свої дослід-

ження проблемам інтелектуального капіталу, слід відзначити праці, авторами яких є: Г. Беккер, І. Бен-Порет, М. Блауг, Е. Брукінг, Л. Едвінсон, В. Іноземцев, В. Калятин, С. Климов, П. Крайнев, Б. Леонтьев, П. Лернер, М. Мелоун, Л. Прусак, Т. Стюарт, Т. Шульц та інші. Але ряд питань, пов'язаних з інтелектуальним капіталом, залишаються малодослідженими та потребують подальшого доопрацювання.

Метою статті є аналіз інтелектуального капіталу як основної домінанти нематеріальних активів в сучасних ринкових умовах.

Виклад основного матеріалу. У сучасних умовах економічне зростання підприємств та їхня конкурентоспроможність визначальною мірою обумовлюється інтелектуалізацією основних факторів виробництва та наявністю потужного інноваційного потенціалу. Під ним розуміють сукупність наявних на підприємстві інтелектуальних, науково-виробничих ресурсів, які здатні продукувати нові знання, що забезпечують сприятливі умови для розвитку НМА та ефективний механізм комерціалізації останніх.

Світова економіка початку XXI ст. характеризується кардинальними змінами напрямів економічного прогресу, серед яких провідне місце належить інтенсифікації інноваційних процесів, основою яких є інтелектуальні ресурси, інтелектуальний капітал, наука, процеси трансферу результатів творчої діяльності у виробництво матеріальних та духовних благ. До інновацій відносять нововведення, перетворення в економіці, техніці, соціальній сфері та інших галузях, які сприяють створенню НМА. Ці нововведення визначають інноваційний розвиток підприємства та пов'язані з новими ідеями, винаходами тощо. Своєю чергою, інноваційний розвиток підприємства в умовах глобалізації економіки залежить від того, наскільки правильно воно обрало свою нішу щодо застосування інноваційних процесів, результатами яких є НМА.

Сьогодні має місце значна диференціація країн за рівнем науково-технічного потенціалу, що в майбутньому матиме вирішальне значення в глобальній економіці. Відомий американський фахівець Дж. Сакс поділяє сучасний світ за технологічним рівнем на три категорії – близько 15% («золотий мільярд») практично цілком забезпечують розвиток науки, техніки, нових форм виробництва; приблизно половина населення землі не створює нових технологій, але в змозі використовувати досягнення лідерів, а третина, що залишилася, не може ні винаходити, ні використовувати чужих винаходів. Технологічно вона відрізана від іншого світу, і розрив між тими, хто володіє інформаційними технологіями, і тими, які їх не мають, збільшується [1]. Водночас діюча система створення і практичного використання інтелектуального ка-

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

підгалузі закріплює теперішню нерівність особливо міцно. На думку багатьох дослідників, крім розподілу країн на розвинені і ті, що розвиваються, виник ще глибший розкол – на країни, що вже базуються на інформаційно-інноваційній економіці, і країни, що навіть і не думають про це [2].

Розвинені країни зосередили також значний промисловий і гуманітарний потенціал. Вони стали лідерами світового розвитку, що зумили виробити технологічно унікальний продукт на основі інформаційних, наукових і базованих на знаннях інноваціях. Відтепер вони мають левову частину у світовому валовому продукті: наприкінці XX ст. на найбагатші країни (20% світового населення) припадало 86% світового валового продукту, а на найбідніші 20% – лише 1%. Оскільки економічний прогрес визначається інноваціями, то збільшують багатство також розвинені країни. За останні 20 років частка створених у світі багатств, що належить так званому золотому мільярду населення планети, зросла з 70 до 82,7%, тоді як частка найбідніших 20% знизилася з 2,3 до 1,4% [3].

Переживши безпрецедентні системні трансформації у XX ст., світ вийшов на постіндустріальну модель розвитку, і сьогодні конкурентоспроможність підприємств визначається не статичною моделлю розвитку, пов'язаною із забезпеченістю матеріальними і трудовими ресурсами, а динамічною перевагою з пріоритетом знань, інновацій та інформації. Постіндустріальна економіка має інноваційний характер, коли нові відкриття, винаходи, технології, товари і послуги з'являються не епізодично або спонтанно, а є результатом планового та прогнозованого шляху економічного розвитку. В інформаційному секторі найбільш конкурентоспроможної економіки США зайнятість ще у дев'яностих роках минулого століття досягла 48,3%, і частка цього сектору продовжує збільшуватися. Так, сьогодні інформаційні технології забезпечують понад третину приросту в економіці США та 75% доданої вартості у промисловості.

Глобалізація економіки та інтенсивність розвитку високих технологій внесли суттєві корективи в характер та методи конкуренції. Ще в останні десятиліття XX ст. змінилося уявлення щодо ключових чинників економічного розвитку. Світогосподарська практика продемонструвала приклади, коли країни з багатими природними ресурсами залишалися бідними, а країни, обділені на природні ресурси, досягли високих економічних і соціальних показників. У цих умовах особливого значення набуває фактор створення та охорони НМА, оскільки доцільне використання продуктів творчої праці здебільшого визначає ефективність та конкурентоспроможність підприємства. Необхідність фінансової допомоги щодо проведення НДДКР добре усвідомлює майже кожне підприємство.

Водночас слід зазначити, що існують два шляхи забезпечення технологічного прогресу. Перший базується передусім на розвитку власного науково-технологічного потенціалу; другий – на запозиченні інновацій з-за кордону. Дослідження показують, що активне патентування більшою мірою відповідає першому з названих шляхів, тоді як для дру-

гого шляху високий рівень регулювання НМА є менш значимим фактором. Принаймні, такі країни, як Ірландія, Малайзія, Мексика та деякі інші, досягли значного підвищення технологічного рівня та збільшення частки високотехнологічного експорту не завдяки активній діяльності в галузі патентування (особливо щодо нерезидентів), а головним чином, за рахунок прямих іноземних інвестицій, супроводжуваних передачею технологій [4].

У результаті значної нерівномірності розвитку в кінці XX ст. постіндустріальний Захід став зосередженням наукового потенціалу людства. Посідаючи провідні позиції майже за всіма напрямками інноваційного розвитку, ці країни мають значні конкурентні переваги в галузі відкриттів, винаходів, отримання патентів і ліцензій, мають величезну технологічну перевагу, цілком домінують у фундаментальних і прикладних дослідженнях. На початку 90-х років у десяти найрозвинутіших країнах було зосереджено 84% світових НДДКР, вони володіли 80,4% світової комп'ютерної техніки, забезпечували 90,5% високотехнологічного виробництва. Нині вони володіють 97% зареєстрованих у світі патентів і мають понад 90% транскордонних доходів від патентів і ліцензій [4].

У 90-х роках минулого століття залежно від критеріїв, що використовувалися для визначення інтелектуального рівня економічної діяльності (питома вага високотехнологічних галузей; частка витрат на дослідження та розробки, на програмне забезпечення й освіту у ВНП; відсоток висококваліфікованої робочої сили), лідували Японія, Швеція, Німеччина і США [1].

Ідеологія інноваційної моделі розвитку суспільства передбачає корінну відмінність економіки XXI ст. від економіки, що розвивається за рахунок природно-сировинних ресурсів. В умовах інтернаціоналізації бізнесу відбувається інтенсивне міжнародне співробітництво країн із метою формування інфраструктури, яка сприяє залученню інвестицій у створення нових НМА (насамперед біотехнології, бази даних, доменні імена тощо) та її захисту в глобальному масштабі. У цей період інноваційні зрушення в національних економіках визначаються, перш за все, створенням відповідних інституцій соціального, науково-технологічного та маркетингового спрямування, які поєднують інтелект, виробництво та бізнес, а не лише наукові та технічні досягнення.

На національному рівні створення умов конкурентоспроможності підприємств провідне місце належить інноваційному розвитку, який визначається державною інноваційною політикою. Вона реалізується органами державної влади та передбачає систему заходів, які сприяють інноваційній діяльності суб'єктів господарювання. Відповідно до теорії М. Портера, лідера розробки конкурентного аналізу, головна роль у створенні конкурентних переваг країни, які виникають внаслідок цілеспрямованого інноваційного розвитку, належить уряду [5]. Саме від здатності уряду залежить успіх у реалізації політики шляхом створення середовища, в якому підприємства можуть досягти конкурентних переваг. Як ба-

чимо, фактор влади є одним із ключових у функціонуванні економіки і, безумовно, її інноваційного розвитку.

Жорстка світова конкуренція потребує постійних інновацій, нових ідей, високоякісної продукції, тому в сучасних умовах непросто підтримувати прибутковість виробництва та утримувати позиції на ринку товарів та послуг. Інноваційна політика має орієнтуватися на міждержавне економічне співробітництво у науково-технічній сфері. Формування промислово-фінансових груп у цьому сенсі є значним резервом інноваційного розвитку країни. Визначальні складові інноваційного розвитку – це інтеграція науки й виробництва, об'єднання промислового, банківського та торговельного капіталу в потужні структури, здатні продукувати високотехнологічні, конкурентоспроможні товари та послуги.

В останнє десятиліття зростало розуміння того, що національні стандарти захисту прав на НМА та механізми їх реалізації суттєво впливають на розвиток торговельно-економічних відносин. Недотримання сторонами прав на НМА має як соціально-економічні, так і політичні наслідки. Але в умовах глобального конкурентного середовища першочерговою причиною необхідності посилення захисту НМА є економічна: природа інтелектуальної праці є такою, що її результати, що дорого коштують, можуть бути скопійовані та застосовані конкурентами майже миттєво.

Інтелектуальні продукти та послуги займають усе більш значне місце на ринку. Вони складають власний сектор ринку, який характеризується специфічними особливостями попиту та пропозиції. Ринок інтелектуальних товарів та послуг зростає сьогодні в п'ять разів швидше, ніж традиційні ринки.

Отже, одним із важливих джерел розвитку є інтелектуальний ресурс, який виражається у здатності генерувати нові ідеї, використовувати внутрішні ресурси, бути здатним до інновацій, отримати конкурентні позиції, оптимально використовувати потенціал суб'єктів господарювання тощо. Саме в умовах інтернаціоналізації об'єкти права на НМА відіграють значну роль у забезпеченні конкурентоспроможності товарів та послуг і стають, таким чином, вирішальним фактором економічного розвитку. Із введенням у цивільний обіг, вони приносять підприємствам додатковий прибуток.

У сучасних умовах глобалізації права на НМА перетворюються на важливі складові інтелектуального капіталу компанії, визначаючи їх конкурентоспроможність [6]. Професійне управління інтелектуальним капіталом проявляється в підвищенні ефективності виробництва, збільшенні кінцевого прибутку та рентабельності активів, впливі на конкурентоспроможність суб'єкта господарювання, його репутацію, якість продукції тощо.

Слід підкреслити, що на відміну від попередніх періодів, коли визначальними факторами розвитку були фінансовий та фізичний капітал, сьогодні пріоритетного значення набуває новий фактор, який пов'язаний з інтелектуальною складовою процесу виробництва та який впливає перш за все на прибутковість компанії. Ілюстрацією цього може бути дослі-

дження, проведені Світовим банком у 192 країнах, які свідчать що на частку фізичного капіталу припадає в середньому 16% від загального обсягу добробуту, на частку природного капіталу – 20%, на частку інтелектуального капіталу – 64%. Загалом інтелектуальний капітал можна визначити як ресурс, який характеризує знання, інтелектуальний потенціал країни та є одним з нових критеріїв визначення конкурентоспроможності країни, а також впливає на ефективність функціонування економіки і не є матеріальним в традиційному розумінні. Хоча форми, яких набувають інтелектуальні активи, можуть бути матеріальними, їхня природа належить до нематеріальної сфери. Інтелектуальний капітал необхідно розглядати як провідну конкурентну перевагу сучасного суспільства.

Спираючись на ці позиції, розглянемо спочатку поняття «капітал». Згідно з визначенням, яке надано у Великому економічному словнику, «капітал є вартість, яка дозволяє отримувати додаткову вартість». У перекладі з французької мови цей термін означає «головну перевагу» або «головну суму». В перекладі з латинської мови capital – головний.

Капітал поділяється на фінансовий та фізичний і може бути власним та залученим. Фінансовий капітал використовується у формі грошей: готівкових, безготівкових та у вигляді цінних паперів. Фізичний капітал – у формі матеріальних активів, в першу чергу таких як рухоме та нерухоме майно. В міру розвитку суспільства, науково-технічного прогресу з'являються нові більш складні форми капіталу, які мають значний потенціал економічної активності, та який виступає свого роду вектором розвитку. В сучасних умовах єдиним фактором, розвиток якого має достатньо великий ресурс як по якісно-кількісних параметрах, так і по часових, – це інтелектуальний капітал.

В умовах глобалізації економіки суттєві зміни торкаються людини, яка є носієм інтелекту, знань, досвіду. Інтелектуальний капітал займає особливе місце серед інших факторів виробництва та потребує особливого підходу з точки зору управління. Формування теорії людського капіталу як самостійної течії світової економічної думки відбувалося в період розвитку сучасної НТР у кінці 50-х – на початку 60-х років ХХ ст. У цей час у США та Західній Європі відбулися серйозні соціально-економічні зміни, пов'язані з новими можливостями, що виникли під час НТР. У середині 60-х років з'явилися фундаментальні монографічні дослідження, на що вперше звернули увагу економісти-неокласики, серед яких слід виділити роботи Г. Беккера, Л. Туроу та Т. Шульца, в яких були закладені основи сучасної теорії людського капіталу і які здебільшого визначили подальший напрямок досліджень у цій галузі. Концепція ж інтелектуального капіталу в економічній теорії виникла лише наприкінці 1980-х років.

Історично першим визначенням людського (інтелектуального, гуманітарного) капіталу, яке надано основоположниками класичної економічної теорії А. Смітом та Дж. Міллем, є поняття кількості та якості людської здатності до праці [7].

Г. Беккер вважає, що «головним спонукальним фактором стало усвідомлення того, що в більшості країн зростання фізичного капіталу пояснює відносно невисоку частку зростання доходу. Пошук задовільних пояснень призвів до розробки більш досконалих вимірювачів фізичного капіталу та викликав інтерес до таких явищ як технічний прогрес та людський капітал» [8]. На думку Т. Шульца, разом із власниками засобів виробництва з'являється та розвивається нова група власників – власники людського капіталу: «...некваліфіковані працівники стали капіталістами в тому, що отримали знання та навички, які мають економічну цінність» [9]. Таким чином, «людський капітал складається з набутих знань, навичок, мотивацій та енергії, якими наділені людські істоти та які можуть бути використані протягом визначеного періоду часу для виробництва товарів та послуг» [10]. Подальший напрям досліджень в цій галузі визначила книга Г. Беккера «Людський капітал» [8]. Він розглядає це поняття в широкому сенсі: «людський капітал формується за рахунок інвестицій в людину, серед яких можна назвати освіту, підготовку на виробництво, витрати на охорону здоров'я, міграцію та пошуки інформації про ціни та доходи» [9]. Інший дослідник І. Бен-Порет визначає людський капітал як «фонд, функція якого – виробництво трудових послуг у загальноприйнятих одиницях виміру та який в цій своїй якості аналогічний будь-якому капіталу у матеріальній формі» [11]. Роль людини зростає з приводу підвищення частки прогресивних галузей та сфер діяльності, що мають високу концентрацію висококваліфікованої робочої сили як фізичної, так і розумової праці. Мова йде не тільки про швидкозростаючий наукомісткий сектор обробної промисловості, а й про сферу послуг, зростання частки якої в суспільній зайнятості стало найбільш помітним галузевим зрушенням в сучасній економіці.

Економічні категорії «людський капітал» та «інтелектуальний капітал» засновані на місці та функціях людини в економічній системі, її здатності до праці, тому мають багато спільного. В той же час історично вони використовуються для дослідження різних сторін участі людини в економічних відносинах. Якісне перетворення праці окремих працівників потребує більш точного визначення поняття «інтелектуальний капітал». До того ж слід зазначити, що при його визначенні слід враховувати єдність існуючих категорій.

Е. Брукінг дає наступне визначення інтелектуального капіталу: «інтелектуальний капітал – це термін для позначення нематеріальних активів, без яких компанія не може існувати» [6].

Російський дослідник В. Іноземцев визначає інтелектуальний капітал як «...інформація та знання, ці специфічні за своєю природою та формою участі у виробничому процесі фактори, в рамках фірм приймають вигляд інтелектуального капіталу. Інтелектуальний капітал являє собою щось на зразок «колективного мозку», який акумулює наукові та звичайні знання працівників, інтелектуальну власність та накопичений досвід, спілкування та організаційну структуру, інформаційну мережу та імідж фірми» [12].

Під інтелектуальним капіталом того чи іншого суб'єкту Б. Леонтьєв розуміє вартість сукупності інтелектуальних активів, включаючи інтелектуальну власність, його природні та набуті якості та навички, а також накопичені їм бази знань та корисні відносини з іншими суб'єктами. Інтелектуальний капітал є провідним капіталом та складає основу будь-якого підприємства на сучасному етапі розвитку ринкової економіки [13].

Погляд П. Крайнева полягає у визначенні інтелектуального капіталу як «...знання, продукт творчих зусиль розумової, інтелектуальної праці, які оцінені і належать організації, що в процесі свого руху приносять додану вартість» [14].

В. Калятин наводить таке визначення: «...інтелектуальний капітал чи знання – це те головне, що має вартість для організації та визначається працюючими у ній людьми або виникає з виробничих процесів, систем чи організаційної культури, включаючи знання і навички конкретних людей, норми і системи цінностей, бази даних, методології, програмне забезпечення, виробничий досвід (ноу-хау), ліцензії, бренди, торгові секрети тощо». «Інтелектуальний капітал – це знання, які можна перетворити на прибуток і оцінити» [15].

На сьогодні є різні визначення інтелектуального капіталу, але найповніше, на нашу думку, його сутність розкриває визначення, надане Д. Клейном і Л. Прусаком: «...інтелектуальний капітал – це інтелектуальний матеріал, що формалізований, зафіксований та використовується для виробництва більш цінного майна» [16].

Розглядаючи структуру інтелектуального капіталу, можна виділити такі групи, що найчастіше застосовуються: людський, структурний (організаційний), споживчий капітал. Людський капітал є сукупністю знань, досвіду, навичок, творчих можливостей, а також здібностей конкретних фізичних осіб. Цей капітал є невіддільним від його володаря – фізичних осіб. Структурний капітал являє собою філософію та процеси менеджменту, інформаційні системи, систему фінансових взаємовідносин, інструкції, положення, стандарти підприємства та іншу документацію, яка дозволяє організувати та керувати виробництвом. Споживчий капітал – це бренди, клієнтура, фірмові найменування, канали збуту, система ділових стосунків, ліцензійні договори, опціонні угоди тощо [13].

Б. Леонтьєв дотримується визначення інтелектуального капіталу, наданого Л. Едвінсоном, згідно з яким інтелектуальний капітал складається з трьох складових: людського капіталу, організаційного (структурного) капіталу та клієнтського капіталу, кожен з яких може бути запозиченим чи власним [13]. А Е. Брукінг – чотири, а саме складовими частинами інтелектуального капіталу є: людські активи (освіта, професійна кваліфікація, сукупність колективних знань співробітників, їхні творчі та ділові здібності, якості, навички), інфраструктурні активи (технології, методи та процеси, включаючи корпоративну культуру, методи оцінки ризику, методи управління персоналом, фінансова структура, бази даних, методи комунікації тощо), ринкові активи (марочні назви товарів і послуг, групи споживачів, повторюваність угод, портфель замовлень, канали розподілу, різ-

номанітність контрактів та угод тощо), а також такий актив, як інтелектуальна власність (ноу-хау, торговельні секрети, патенти, авторські права, торговельні марки товарів і послуг тощо) [6]. Майже всі типи активів інтелектуального капіталу компанії можуть стати самостійними об'єктами інтелектуальної власності або суттєво сприяти їх створенню. Проведений аналіз структури інтелектуального капіталу свідчить, що загальним для всіх класифікацій є людський капітал (ресурс, актив). Він розглядається як якість, властива людям, тобто знання, навички, творчі здібності, моральні цінності і культура праці.

Таким чином, можна зробити висновок щодо розкриття змісту інтелектуального капіталу: інтелектуальний капітал – це умовний термін, яким позначають нематеріальні об'єкти, що знаходяться в розпорядженні організації та мають для неї цінність (вартість), використання яких може приносити чи вже приносить дохід за рахунок нових і більш дієвих конкурентних переваг протягом тривалого проміжку часу.

Висновки

Згідно з проведенням аналізом можна зробити такі висновки:

1. Показано, що на сьогодні пріоритетною моделлю розвитку економічної системи є не статична, пов'язана з забезпеченістю матеріальними і трудовими ресурсами, а динамічна, основою якої є знання, інновації та інформація. Це означає посилення ролі НМА як каталізатора науково-технічного прогресу при одночасному підвищенні її уразливості на національному та міжнародному рівнях.

2. Доведено, що на відміну від попередніх періодів, коли визначальними факторами розвитку були фінансовий та фізичний капітал, сьогодні пріоритетного значення набуває новий фактор, який пов'язаний з інтелектуальною складовою процесу виробництва та який впливає, перш за все, на прибутковість компанії.

3. Проведений аналіз структури інтелектуального капіталу з визначенням того, що загальним для всіх його класифікацій є людський капітал, ще раз підтвердив та визначив, що

інтелектуальний капітал є основною домінантою НМА підприємства.

Список використаних джерел

1. The Economist – <http://www.economist.com/>
2. Мельянцева В. Информационная революция – феномен «новой экономики» // МэиМО. – 2001. – №2. – С. 6.
3. Сіденко С.В. Соціально-економічний вимір сучасної глобалізації // Міжнародна економічна політика. – 2004. – №1. – С. 72–93.
4. The Global Competitiveness Report – http://www3.weforum.org/docs/WEF_GlobalCompetitivenessReport_2012-13.pdf
5. Портер Майкл Э. Конкуренция: Пер. с англ. – М.: Издательский дом Вильямс, 2003. – 496 с.
6. Брукинг Э. Интеллектуальный капитал: Пер. с англ. – СПб.: Питер, 2001. – 288 с.
7. Климов С.М. Интеллектуальные ресурсы общества. – СПб.: ИВЭСЭП, Знание, 2002. – 199 с.
8. Becker G.S. Human Capital: A Theoretical and Empirical Analysis with Special Reference to Education. N.Y., Columbia University Press, 1975, p.l.
9. Schultz T.W. Economic Value of Education. N.Y. – L., 1963, p.l.
10. Bowen H.R. Investment in Learning. San Francisco, 1978, p.362.
11. Ben_Porath Y. The Production of Human Capital and the Life Cycle of Earning. – «Journal of Political Economy», August, 1967, p.363.
12. Иноземцев В.Л. За пределами экономического общества. – М.: «Academia» – «Наука», 1998. – 640 с.
13. Леонтьев Б.Б. Цена интеллекта. Интеллектуальный капитал в российском бизнесе. – М.: Издательский Центр «Акционер», 2002. – 200 с.
14. Крайнев П.П. Интеллектуальная собственность: управление промышленной собственностью: Монография. – К.: Концерн «Видавничий Дім «Ін Юре», 2004. – 448 с.
15. Калятин В.О. Интеллектуальная собственность (Исключительные права). Учебник для вузов. – М.: Издательство НОРМА, 2000. – 480 с.
16. Stewart T.A. Intellectual Capital. The New Wealth of Organization. – NY: Doubleday, 1997.

А.В. КРАВЧЕНКО,
к.е.н., доцент, Український державний університет фінансів та міжнародної торгівлі

Планування та прогнозування як основні складові процесу управління грошовими потоками на підприємстві

У статті розглянуто сутність планування як одного з важливих факторів фінансової діяльності підприємства та здійснено прогнозування грошових потоків на майбутній рік.

Ключові слова: планування, підприємство, грошові потоки.

В статье рассмотрена суть планирования как одного из важных факторов финансовой деятельности предприятия и осуществлено прогнозирование денежных потоков на будущий год.

Ключевые слова: планирование, предприятие, денежные потоки.

The article considers the nature of planning as one of the most important factors of financial activity and by forecasting cash flows for the coming year.

Постановка проблеми. Ефективне функціонування підприємства в значній мірі обумовлюється станом його грошових потоків, які є відображенням всього комплексу економічних процесів, що протікають на підприємстві. Але, незважаючи на широкий спектр досліджень із даної тематики, процес управління грошовими потоками підприємств, зокрема механізм управління, планування та прогнозування, не отримали достатньої наукової розробки.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Концептуальні основи сутності, виникнення та руху грошових потоків достатньо широко розглянуті в економічній літературі. Дослідженню проблематики механізму управління грошових потоків присвятили свої роботи українські та російські вчені: Г.І. Базецька, О.Я. Базилінська, І.А. Бланк, К.А. Ігоніна, Н.А. Іщенко, Г.О.Крамаренко, Л.О. Лігоненко, Г.В. Ситник, С.І. Надточій, В.В. Ясишена та багато ін., а також зарубіжні економісти – Ю. Брігхем, М. Ерхардт, П. Етрілл та ін.

Мета статті. Визначення факторів, які впливають на процес управління грошовими потоками, та проведення планування та прогнозування грошових потоків підприємства на майбутній період.

Виклад основного матеріалу. Управління грошовими потоками органічно входить до системи управління доходами і витратами, керування рухом активів і капіталу, управління всіма аспектами операційної, інвестиційної та фінансової діяльності підприємства.

Управління грошовими потоками – це система принципів і методів розробки і реалізації управлінських рішень, пов'язаних із формуванням, розподілом і використанням грошових коштів підприємства і організацією їхнього обігу.

Процес управління грошовими потоками базується на певному механізмі. Механізм управління грошовими потоками являє собою систему основних елементів впливу на процес розробки і реалізації управлінських рішень у цій галузі фінансової діяльності підприємства. У структуру меха-

нізму управління грошовими потоками підприємства входять такі елементи (рис. 1).

Розглянемо детальніше склад основних елементів механізму управління грошовими потоками підприємства.

1. Система регулювання грошових потоків підприємства включає:

- державне нормативно-правове регулювання грошових потоків підприємства. Прийняття законів та інших нормативних актів, що регулюють цю область фінансової діяльності підприємств, являє собою один із напрямів реалізації внутрішньої фінансової політики держави. Законодавчі та нормативні основи цієї політики регулюють цю область фінансової діяльності підприємства в різних формах;

- ринковий механізм регулювання грошових потоків підприємства. Цей механізм формується насамперед у сфері фінансового ринку в розрізі окремих його видів і сегментів. Попит та пропозиція на фінансовому ринку формують рівень цін (ставки відсотка) і котирувань по окремих фінансових інструментах, визначають доступність кредитних ресурсів у національній та іноземній валютах, виявляють середню норму прибутковості капіталу, визначають систему ліквідності окремих фондових і грошових інструментів, що використовуються підприємством у процесі управління грошовими потоками. У міру поглиблення ринкових відносин роль ринкового механізму регулювання цієї галузі фінансової діяльності підприємств буде зростати;

- внутрішній механізм грошових потоків підприємств. Механізм такого регулювання формується в рамках самого підприємства, відповідно регламентуючи ті чи інші оперативні управлінські рішення з питань управління його грошовими потоками. Так, ряд аспектів цієї галузі фінансової діяльності регулюється вимогами статуту підприємства. Окремі з цих аспектів регулюються розробленими на підприємстві фінансовою стратегією і пеленою фінансовою політикою управління грошовими потоками. Крім того, на підприємстві може бути розроблена і затверджена система внутрішніх нормативів і вимог по окремих аспектах управління грошовими потоками.

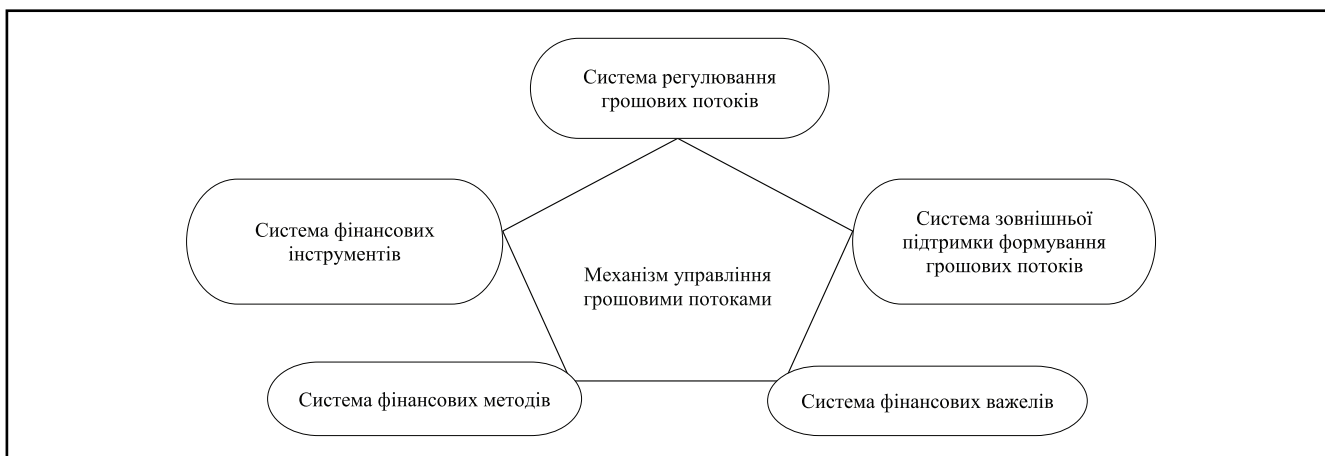


Рисунок 1. Механізм управління грошовими потоками підприємства

Джерело: [3].

2. Система зовнішньої підтримки формування грошових потоків підприємства включає:

- державні та інші зовнішні форми фінансування підприємства. Цей механізм характеризує форми фінансування розвитку підприємства з державної бюджетної системи, позабюджетних (цільових) фондів, а також різних інших недержавних фондів сприяння розвитку бізнесу;
- кредитування підприємства. Цей механізм заснований на наданні підприємству різними кредитними інститутами різноманітних форм кредиту на поворотній основі на встановлений термін під визначений відсоток. Розрізняють фінансовий кредит, що надається банками; фінансовий кредит, що надається небанківськими установами; товарний (комерційний) кредит, що надається господарськими партнерами і т.п.;
- лізинг (оренда). Цей механізм заснований на наданні в користування підприємству цілісних майнових комплексів, окремих видів необоротних активів за певну плату на передбачений період. Основними формами лізингу, використовуваними в сучасній фінансовій практиці, є оперативний лізинг, фінансовий лізинг, поворотний лізинг;
- страхування. Механізм страхування спрямований на фінансовий захист активів підприємства і відшкодування можливих його збитків при реалізації окремих фінансових ризиків (настанні страхової події). Розрізняють внутрішнє і зовнішнє страхування фінансових ризиків;
- інші форми зовнішньої підтримки формування грошових потоків підприємства. До них можна віднести ліцензування, державну експертизу інвестиційних проектів тощо.

3. Система фінансових важелів включає такі основні форми впливу на процес прийняття та реалізації управлінських рішень в області формування грошових потоків підприємства:

- ціну;
- відсоток;
- прибуток;
- амортизаційні відрахування;
- чистий грошовий потік;
- дивіденди;
- пені, штрафи, неустойки;
- інші економічні важелі.

4. Система фінансових методів складається з наступних основних способів і прийомів, за допомогою яких обґрунтовуються і контролюються конкретні управлінські рішення по формуванню грошових потоків підприємства:

- метод техніко-економічних розрахунків;
- балансовий метод;
- економіко-статистичні методи;
- економіко-математичні методи;
- методи експертних оцінок;
- методи дисконтування вартості;
- методи нарощення вартості;
- методи амортизації активів;
- методи хеджування;
- інші фінансові методи.

5. Система фінансових інструментів складається з таких контрактних зобов'язань, що забезпечують механізм реалізації окремих управлінських рішень підприємства і фіксують його фінансові відносини з іншими економічними об'єктами:

- платіжні інструменти (платіжні доручення, чеки, акредитиви тощо);
- кредитні інструменти (договори про кредитування, векселі тощо);
- депозитні інструменти (депозитні договори, депозитні сертифікати тощо);
- інструменти інвестування (акції, інвестиційні сертифікати тощо);
- інструменти страхування (страховий договір, страховий поліс тощо);
- інші види фінансових інструментів.

Ефективний механізм фінансового менеджменту дозволяє в повному обсязі реалізувати стоять перед ним цілі і завдання, сприяє результативному здійсненню функцій фінансового управління підприємством.

Ефективність управління грошовими потоками визначається синхронізацією надходжень і виплат, підтримкою постійної платоспроможності підприємства і включає такі складові:

- визначення мінімального обсягу грошових коштів, достатнього для обслуговування поточної господарської діяльності;
- постійний моніторинг надходження грошових коштів від продажу;
- згладжений коливань в обсягах надходжень і виплат грошових коштів з метою запобігання платіжної кризи в окремі періоди;
- оптимізація системи розрахунків з постачальниками і покупцями, тобто обґрунтування політики надання комерційних кредитів і отримання відстрочок платежів;
- вибір напрямів використання тимчасово вільних грошових коштів з метою запобігання втрат від інфляції і упущеної вигоди;
- прискорення оборотності грошових коштів за рахунок впровадження організаційно-економічних заходів.

Управління грошовими потоками підприємств – це складний неперервний циклічний процес. Під циклом управління грошовими потоками розуміємо систему послідовних етапів багаторазово повторюваного процесу прийняття і реалізації стратегічних та оперативних тактичних рішень з управління грошовими потоками.

Цикли стратегічного і оперативного тактичного управління грошовими потоками, зображено на рис. 2.

Запропонована на рис. 2 схема може використовуватися на підприємствах як практичний орієнтир при виборі найефективніших шляхів організації управління грошовими потоками, бо дає змогу визначити пріоритетність прийняття основних фінансово-господарських рішень та встановити послідовність їх виконання.



Рисунок 2. Структура циклів управління грошовими потоками підприємства

Оснoву механізму управління грошовими потоками підприємства складає їх планування. Планування грошових потоків являє собою процес розробки системи планів і планових показників по формуванню різних видів цих потоків в операційній, інвестиційній та фінансовій діяльності підприємства в майбутньому періоді.

Планування грошових потоків підприємств є однією з найважливіших ділянок фінансової діяльності, метою якої є раціонально пов'язати або синхронізувати наявні грошові потоки для забезпечення фінансової рівноваги підприємства.

З урахуванням цього завданнями планування грошових потоків підприємства є:

- 1) забезпечення операційної, інвестиційної та фінансової діяльності необхідними грошовими ресурсами;
- 2) раціональне використання грошових коштів;
- 3) вирівнювання платежів з метою уникнення надмірних коливань грошового потоку;
- 4) здійснення контролю за утворенням та використанням платіжних засобів.

Об'єктами планування є доходи підприємства, включаючи нагромадження (прибуток тощо); взаємовідносини з державним бюджетом і державними позабюджетними фондами; обсяг капіталовкладень та інших форм інвестування фінансових ресурсів; обсяг кредитів банків на інвестиційні заходи; потреба підприємства у власних обігових коштах і джерелах їх покриття та ін.

У процесі планування грошових потоків використовується поширена система прийомів та методів, за допомогою яких досягаються необхідні результати. До числа основних з них належать методи: техніко-економічних розрахунків, економіко-статистичні, економіко-математичні, порівняння, балансовий, екстраполяції чистого оборотного капіталу.

Сучасна система принципів планування грошових потоків дозволяє підвищити точність прогнозів, спростити систему управління. Головними серед них виступають:

1. Принцип обґрунтованості мінімально необхідного обсягу грошових коштів, який повинен бути в підприємстві для забезпечення його платоспроможності. Його сутність полягає у визначенні мінімальної суми грошових коштів, необхідної для продовження операційної діяльності підприємства і своєчасного вибору методів фінансування.

2. Принцип пропорційності розподілу грошових коштів між складовими виробничого процесу. Його суть – визначення оптимального розміру грошових коштів для обслуговування основного та оборотного капіталу, тому що необхідно знати не тільки величину очікуваних надходжень коштів, а й розподіл їх у процесі господарської діяльності підприємства.

3. Принцип гнучкості планування грошових коштів. Цей принцип виступає певним аналітичним орієнтиром, який повинен задавати необхідну суму грошових надходжень для збалансування їх із плановими витратами, що має оперативно коригуватися в разі утворення резерву чи дефіциту коштів.

4. Принцип оцінювання ефективності використання грошових коштів. Сутність цього принципу полягає в тому, що: в умовах забезпечення достатнього рівня платоспроможності, з одного боку, та необхідного рівня прибутковості – з іншого, аналіз грошових потоків у процесі їх планування стає необхідним явищем, що дає змогу дати загальну оцінку механізму планування грошових потоків підприємства.

5. Принцип адекватності часових інтервалів та способів планування. Необхідно відзначити, що вибір методу обґрунтування плану грошових потоків підприємства повинен здійснюватися з урахуванням, перш за все, часового виміру, що сприяє адекватності способів та строковості плану і, таким чином, підвищує точність прогнозних розрахунків [1].

Планування грошових потоків підприємства являється невід'ємною частиною його внутрішнього фінансового планування і базується на використанні трьох основних систем:

1. Прогнозування найважливіших цільових параметрів розвитку грошових потоків.
2. Поточне планування грошових потоків.

Таблиця 1. Системи планування грошових потоків та форми реалізації його результатів на підприємства*

№ п/п	Системи планування	Форми реалізації результатів планування грошових потоків	Період планування
1	Прогнозування найважливіших цільових параметрів розвитку	Розробка політики формування грошових потоків і системи цільових параметрів їх розвитку	До 3 років
2	Поточне планування	Розробка поточних фінансових планів по окремих аспектах формування грошових потоків	1 рік
3	Оперативне планування	Розробка та доведення до виконавців бюджету платіжних календарів й інших форм оперативних планових завдань по всіх питаннях формування грошових потоків	Місяць, квартал

Джерело: [2].

3. Оперативне планування.

Кожній із цих систем планування притаманний певний період і свої форми реалізації його результатів (табл. 1).

Усі ці системи планування грошових потоків знаходяться у тісному взаємозв'язку і реалізуються у певній послідовності. Першим етапом цього планування є прогнозування найважливіших цільових параметрів розвитку грошових потоків в системі загальної фінансової стратегії підприємства, яке покликане визначати задачі поточного їх планування. Своєю чергою, поточне планування грошових потоків створює основу для розробки і доведення до виконавців оперативних планових задач по всім основним питанням їх формування на підприємстві.

Проведемо короткострокове планування грошових потоків ПАТ «Експериментально-механічний завод «Металіст» на 2013 рік (табл. 2).

Підприємство уклало угоди на постачання продукції на 2013 рік у розмірі 32 675,8 тис. грн., згідно з цим планується витрати на закупівлю сировини та на виготовлення

замовленої продукції на суму 30 854,2 тис. грн. У 2013 році підприємство має отримати дотації від центру зайнятості у розмірі 48 тис. грн. Інші надходження передбачаються у розмірі 6755 тис. грн.

Заробітна плата працівникам запланована в обсязі 4235 тис. грн. На соціальні збори запропоновані витрати у розмірі 1657 тис. грн. інші витрати пов'язані з операційною діяльністю планується у розмірі 874 тис. грн.

Підприємство планує реалізувати необоротні активи у розмірі 142 тис. грн., придбання необоротних активів заплановано на суму 375 тис. грн.

Фінансовою діяльністю у майбутньому періоді підприємство не планує займатися.

Тепер підрахуємо чистий рух грошових коштів у 2013 році та порівняємо з базовим у табл. 3.

Як бачимо з табл. 3, у 2013 році заплановане значне збільшення чистого грошового потоку.

На рис. 3 зображена динаміка руху грошових потоків на підприємстві ЕМЗ «Металіст» за 2011 і 2013 роки.

Таблиця 2. Прогноз руху грошових потоків на 2013 рік, тис. грн.

№ п/п	Стаття	Показники 2011 року	Зміни	Плановий період (2013)
Рух коштів у результаті операційної діяльності				
Надходження від:				
1	Реалізації продукції	25426	+7249,8	32675,8
2	Установ банків відсотків за поточними рахунками	5	без змін	5
3	Отримання субсидій, дотацій	0	+48	48
4	Інші надходження	7215	-460	6755
5	Витрачання на оплату:			
6	Товарів (робіт, послуг)	25155	+5699,2	30854,2
7	Працівникам	3674	+561	4235
8	Відрахувань на соціальні заходи	1982	-325	1657
9	Інші витрачання	112	+762	874
Рух коштів у результаті інвестиційної діяльності				
10	Реалізація необоротних активів	156	+14	142
11	Придбання необоротних активів	61	-314	375

* Джерело: розраховано автором на основі [4].

Таблиця 3. Чистий рух грошових коштів у 2013 році в порівнянні з 2011 роком, тис. грн.*

№ п/п	Показник	2011	2013	Відхилення
1	Чистий рух коштів від операційної діяльності	-117	1863,6	1980,6
2	Чистий рух коштів від інвестиційної діяльності	112	-233	-345
3	Чистий рух коштів від фінансової діяльності	0	0	0
4	Чистий рух коштів за звітний період	-65	1630,6	1695,6
5	Залишок коштів на початок року	70	5	-65
6	Залишок коштів на кінець року	5	1635,6	1630,6

* Джерело: розраховано автором на основі [4].

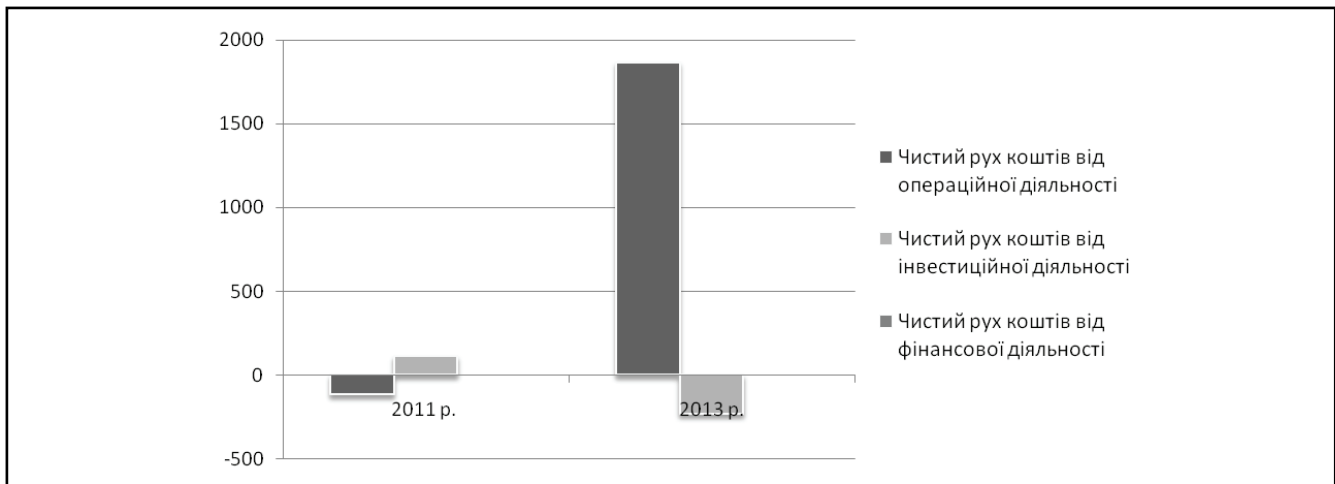


Рисунок 3. Динаміка руху грошових коштів за 2011 і 2013 роки*

* Джерело: складено автором на основі [4].

Як бачимо, планується значне зростання грошових коштів на підприємстві у майбутньому періоді, але воно буде менше ніж прогнозовано нами, оскільки не були враховані деякі фактори як внутрішнього та і зовнішнього впливу, які здебільшого пов'язані з витратами, у зв'язку із їхньою непередбачуваністю.

Загалом таких стало можливо добитися завдяки зміні деяких кадрів, вчасності осіб відповідальних за укладення договорів та невеликої зміни кадрової політики (зменшення витрат на соціальні заходи та розробка нематеріальних заохочень).

Стосовно грошових надходжень (витрат) у результаті фінансової діяльності підприємства, то останніми роками, а саме із 2009 року, у власному капіталі не відбувалось істотних змін, припинилися виплати дивідендів, що сплачувалися грошовими коштами.

Висновки

Отже, враховуючи вище викладене, підприємству в майбутньому пропонується такі варіанти для відновлення фінансової стабільності та ефективної фінансово-економічної діяльності:

- збільшити власний капітал шляхом зменшення суми нерозподіленого збитку;
 - частково погасити отримані довгострокові позики;
 - відновити виплату дивідендів, що сплачується грошовими коштами;
 - викупити акцій підприємства, що були випущені раніше.
- Запропоновані шляхи дадуть змогу досліджуваному підприємству отримати фінансову незалежність, відновити конкурентоздатність на ринку.

Список використаних джерел

1. Ігоніна К.А. Теоретичні аспекти планування грошових потоків підприємств / К.А. Ігоніна // Актуальні проблеми економіки. – 2004. – № 5(35). – С. 17–21.
2. Череп А.В. Інвестознавство / Навчальний посібник / К.: Кондор, 2006. – 398 с.
3. Бланк І.А. Управление денежными потоками / Науч. пособие / И.А. Бланк. – 2-е изд., перераб. и доп. – К.: Ника-Центр, Эльга. – 2007. – 752 с.
4. Річна фінансова звітність ПАТ ЕМЗ «Металіст» за 2009–2011 рр. <http://www.smida.gov.ua/>

УДК 336.71

О.В. ЛИСЕНОК,
к.е.н., доцент, Український державний університет фінансів та міжнародної торгівлі

Стратегічний підхід до управління фінансами банку

У статті розглядається сутність стратегії, дається визначення стратегії управління фінансами банку. Досліджується стратегічне управління фінансами банку і, як наслідок, стратегічне та тактичне фінансове планування. За результатами дослідження пропонується формування загальної стратегії збалансованого управління фінансами.

Ключові слова: стратегія, управління фінансами банку, стратегічне і тактичне фінансове планування.

В статье рассматривается суть стратегии, дается определение стратегии управления финансами банка. Исследуется стратегическое управление финансами банка и, как следствие, стратегическое и тактическое

финансовое планирование. По результатам исследования предлагается формирование общей стратегии сбалансированного управления финансами.

Ключевые слова: стратегия, управление финансами банка, стратегическое и тактическое финансовое планирование.

The paper considers the essence of strategy, defines the strategy for managing the finances of the bank. We study the strategic financial management of the bank and as a result, strategic and tactical financial planning. The study proposed the formation of an overall strategy of balanced financial management.

Keywords: strategy, financial management of the bank, strategic and tactical financial planning.

Постановка проблеми. В банківській системі особлива увага приділялася створенню цивілізованих умов ведення банківського бізнесу та розширенню спектра здійснюваних банками операцій. Реалії сучасності вимагають перенесення акцентів на стратегічне управління фінансами у діяльності банків. Слід відмітити, що основними результатами стратегічного управління фінансами є зростання доходів банку, зменшення витрат та зниження ризиків. Зрозуміло, що одностороннє досягнення цих цілей на практиці майже неможливе, але ці цілі є стратегічними напрямками підвищення ефективності діяльності банку. Відтак банк має обрати пріоритетні операції та види діяльності, які б спрямовували його розвиток з урахуванням означених цілей.

Як показує теорія та практика, для ефективного управління фінансами окремого банку необхідною передумовою є формування чіткої та реалістичної фінансової стратегії. Сьогодні вже не треба доказів того, що за сучасних економічних умов жоден комерційний банк не зможе успішно функціонувати без розроблення концептуальних засад свого розвитку, які формуються у вигляді фінансової стратегії.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Стратегічній діяльності та стратегічному управлінню в економічній літературі приділяється значна увага, зокрема найвідомішими вітчизняними та зарубіжними авторами є С.М. Козьменко, З.Є. Шершньова, О.М. Скібіцький, О.І. Штейн, А. Борисов, М.Х. Мескон, Ф. Хедоури, А.А. Томпсон, Е.І. Велесько, І. Ансофф, П.С. Роуз. Однак вивченню особливостей формування саме фінансової стратегії банку та методам її практичної реалізації в умовах вітчизняного банківського ринку приділяється уваги значно менше.

Мета статті. Розроблення стратегічного підходу до управління фінансами банку перетворюється на особливо важливу проблему за нестабільної української економіки. З цього приводу слід відмітити, що в сучасному світі важко знайти економічні системи та фінансові ринки, які розвиваються автономно і не зазнають впливу глобальних чинників, тому стратегічне управління фінансами перетворюється на важливу складову успішної діяльності будь-якого комерційного банку.

Виклад основного матеріалу. Найважливішим елементом стратегічного підходу до управління фінансами банку є стратегія. У науковій літературі пропонуються різні трактування сутності та змісту стратегії. Зокрема, стратегію визначають:

- як план діяльності організації, спрямований на досягнення поставлених цілей [1, с. 11];
- як перелік правил, якими керується організація, приймаючи рішення [2, с. 7];
- як процес визначення основних довгострокових цілей та прийняття курсу дій [3, с. 117];
- як модель довгострокових дій, необхідних банку для досягнення цілей, зважаючи на обмеженість ресурсів [4, с. 249];
- як вчення про найефективнішу діяльність банку [5, с. 26];
- як набір дій та рішень, які ведуть до розробки стратегій, необхідних для досягнення цілей організації [6, с. 75];
- як розроблення перспективних планів та контроль за їхнім виконанням [7, с. 341];

– як систему заходів, спрямовану на захист і на зміцнення стратегічної позиції банку на фінансовому ринку [8, с. 67].

Таким чином, проаналізувавши означені вище поняття стратегії, вважаємо, що стратегія управління фінансами банку – це цілий комплекс заходів, спрямованих на формулювання стратегічної мети діяльності банку, з якої починається процес розроблення стратегічного фінансового плану, спрямованого на фінансове зростання банку та укріплення його позицій на фінансових ринках.

Слід відмітити, що історія виникнення стратегічного управління свідчить, що саме динаміка змін зовнішнього середовища сприяла розвитку цього напрямку досліджень у 60–80 роках ХХ ст. Якщо проаналізувати чинники, які змусили керівництво фінансових компаній звернутися до стратегічного управління, ними є:

- зростання капіталу;
- розвиток науково-технічного прогресу;
- зростання конкуренції на зовнішніх і внутрішніх ринках;
- розвиток методології та інструментарію стратегічного планування [9; 10].

Таким чином, більшість фінансових компаній залежали саме від динаміки змін у зовнішньому, в основному фінансовому, середовищі.

Для банківських установ важливим чинником стало виникнення та бурхливий розвиток міжнародних фінансових ринків. На запровадження стратегічного управління в банківську сферу суттєвий вплив справили й такі процеси:

- співробітництво банків на міжнародному рівні, що сприяло зростанню конкуренції;
- активізація діяльності небанківських фінансових установ, які почали виконувати деякі банківські операції;
- розвиток та поява в банківській системі комп'ютерної техніки;
- розширення обсягу пропонованих банками продуктів та послуг, що було пов'язано з необхідністю диверсифікувати банківську діяльність [11].

Зауважимо, що стратегічне управління фінансами банку базується на певних принципах та процедурах, що є спільними для будь-якої керованої системи незалежно від сфери її функціонування. Загальні теоретичні засади стратегічного управління не потребують адаптації до специфіки банківської діяльності і їх ґрунтовно описано в економічній літературі [1–3; 9, 10]. А конкретні методичні прийоми, спрямовані на формулювання та реалізацію саме фінансових стратегій, навпаки, мають розроблятися з урахуванням особливостей функціонування комерційного банку та його зовнішнього фінансового середовища. Враховуючи, що визначальний вплив на діяльність комерційних банків справляє стан фінансових ринків, методи та інструменти формування фінансової стратегії мають бути відповідними. Тому для українських банків на сучасному етапі їхнього розвитку актуальним є формування стратегії управління фінансами.

Фінансова стратегія розробляється і реалізується для всієї банківської установи на тривалий період і стосується концептуальних, життєво важливих для банку напрямів діяльності. Розроблення фінансової стратегії починається з визначення системи стратегічних цілей банку, пріоритетними серед яких є зростання ринкової вартості банківської установи та зниження її ризикованості (рис. 1).

Слід відмітити, що вже тривалий час зарубіжні та вітчизняні науковці [11–15] констатують той факт, що існує лише

дві загальні стратегії управління фінансами банку. Першу спрямовано на максимізацію прибутків, не виключаючи при цьому можливості зазнати збитків, друга має на меті мінімізацію ризиків за умови стабілізації прибутків. Таким чином, банки постійно балансують між прибутковістю і ризиком, вибираючи одну з цих альтернативних стратегій.

У даному дослідженні спробуємо заперечити факт існування лише двох стратегій управління фінансами банку і запропонуємо третю загальну стратегію – збалансованого управління фінансами (рис. 2).

Як видно на рис. 2, у першій стратегії прибуток (П) прямує до максимального значення, але рівень ризику (Р) не повинен перевищувати встановлене банком граничне значення (Р'). Ця фінансова стратегія максимізації прибутку передбачає, що менеджери банку свідомо йдуть на збільшення ризику заради отримання високих прибутків, але можуть зазнати і значних збитків, в разі неправильної реалізації даної стратегії. Стратегічне завдання управління фінансами в цій стратегії – не допустити ситуацію, коли ризик із контрольованого рівня переросте в неконтрольований і загрожуватиме діяльності банку та може призвести до його банкрутства.

У другій стратегії мінімізації ризику головним напрямом є зниження ризиків (Р) за умови отримання прибутків (П) не нижче встановленого значення (П'). Цю стратегію треба обирати тоді, коли рівень прибутків банку задовольняє акці-

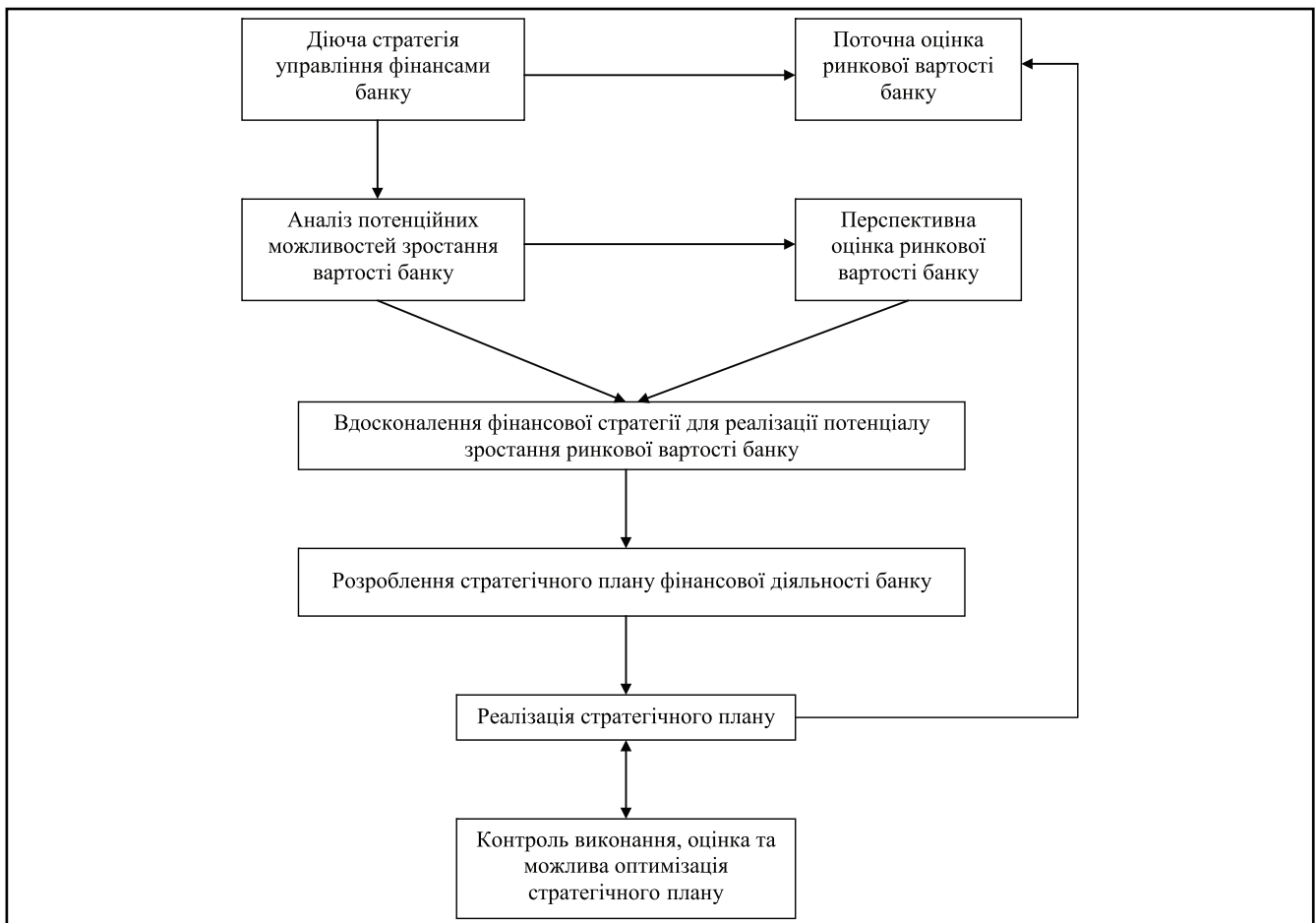


Рисунок 1. Процес стратегічного управління фінансами банку

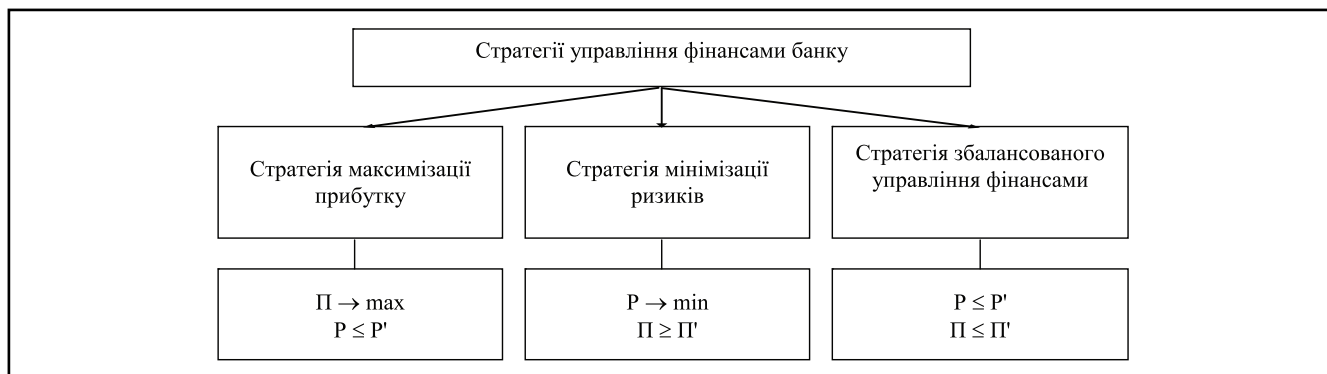


Рисунок 2. Загальні стратегії управління фінансами банку

онерів та вище керівництво, а стратегічною метою є стабілізація прибутків.

У третій стратегії збалансованого управління фінансами, яка є результатом поєднання перших двох загальних фінансових стратегій, вважаємо, що стратегічною ціллю є недопущення ситуації, коли рівень ризиків (P) перевищуватиме їх граничне значення (P'), але одночасно і рівень прибутків (Π) не може перевищувати максимального значення (Π'), встановленого для конкретного банку. Тобто, рівень прийнятих банком ризиків повинен пропорційно відповідати отриманому банком прибутку. За такої ідеальної збалансованості, вважаємо, ринкова вартість банку буде зростати.

Отже, завдання банківського менеджменту полягає в тому, щоб забезпечити ефективну реалізацію обраної банком стратегії управління фінансами. Проте, вважаємо, найдосконалішою є стратегія збалансованого управління фінансами.

Зауважимо, що загальна фінансова стратегія банку деталізується через низку конкретних стратегій, спрямованих на розроблення стратегічних рішень у визначеному сегменті фінансової діяльності банку. До конкретних фінансових стратегій належать такі, як нарощування капіталу банку; розширення депозитної бази; кредитування; інвестування; стратегії розвитку інших фінансових операцій банку. Проте конкретні фінансові стратегії банку нерівнозначні і мають, як правило, ієрархічну підпорядкованість.

Слід також відзначити, що на реалізацію загальної стратегії управління фінансами банку спрямовано низку функціональних стратегій, до яких належать організаційна, маркетингова, технологічна, обліково-аналітична, кадрова тощо, а також низку стратегій забезпечення: матеріально-технічного, розвитку загального управління, підвищення якості послуг та інші, але більшість із них у банківській діяльності має другорядне значення, оскільки для банківських установ пріоритетною є загальна стратегія управління фінансами, з огляду на яку визначається спрямування інших функціональних стратегій.

Отже, стратегічне управління фінансами комерційного банку можна трактувати як комплекс взаємозв'язаних у часі та просторі управлінських процесів і функцій, які забезпечують реалізацію місії й стратегічних цілей діяльності банку, впливаючи на його фінансову структуру та фінансові потоки.

Загальна схема процесу визначення стратегії управління фінансами банку дає уявлення про етапи, зміст і логічну послідовність управлінських дій (рис. 3).

Як вже зазначалося вище, стратегічне управління фінансами обов'язково пов'язане з процесом складання стратегічного фінансового плану діяльності банку [16], завдяки якому отримують описову модель об'єкта управління та зовнішнього середовища, в якому він функціонує. Але для формування чіткої і реалістичної фінансової стратегії банку описової моделі замало, адже у сфері фінансів слід спиратися на конкретні числові значення фінансових показників, зокрема таких, як прибутковість та ризик, порівнюючи їх з аналогічними показниками діяльності інших банків, із середніми значеннями по банківській системі в цілому чи по групі банків, що сприяє формуванню адекватної самооцінки та стратегічних орієнтирів фінансової діяльності банківської установи. Результати такого порівняння дають можливість отримати відповіді на основні запитання стратегічного управління фінансами: позиція банку сьогодні і на майбутнє. Зауважимо, що в такому разі відповіді формуються в конкретних числових значеннях фінансових показників [17, 18].

Оцінка взаємовпливу фінансових показників, слугує базою для прогнозування та визначення стратегічних альтернатив управління фінансовими потоками банку. Прогнози динаміки ринкових параметрів будують, як правило, за кількома сценаріями: базовим, песимістичним та оптимістичним. На наступному етапі з множини стратегічних альтернатив (рис. 3) вибирають таку фінансову стратегію, яка відповідає місії та цілям банку, і розробляють фінансовий план реалізації обраної стратегії.

Таким чином, на основі вищевикладеного можемо стверджувати, що однією з важливих складових стратегічного управління фінансами є планування, яке дає змогу здійснити формальний опис об'єкта управління, виявити його особливості й тенденції розвитку у взаємозв'язку із зовнішнім середовищем, а також створити інформаційну базу для прогнозування та обґрунтованого вибору оптимальної фінансової стратегії з набору альтернатив. Важливою рисою стратегічного фінансового планування є орієнтація на перспективу.

Слід відмітити, що зростання ролі стратегічного фінансового планування обумовлене постійним підвищенням рівня

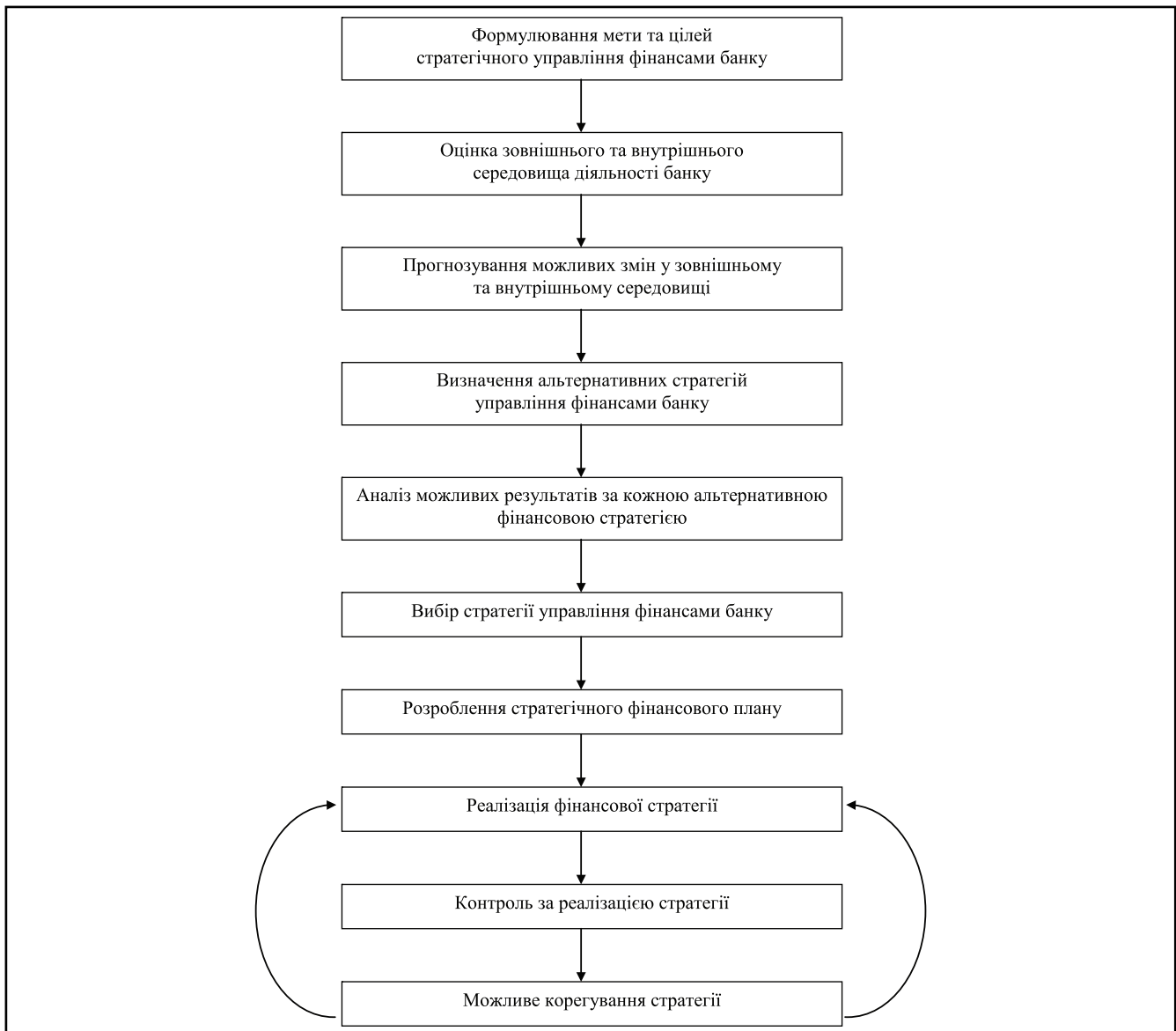


Рисунок 3. Процес визначення стратегії управління фінансами банку

конкуренції та невизначеності зовнішнього фінансового середовища функціонування банку. Загалом будь-яке планування дозволяє зменшити негативний вплив економічної та політичної ситуації на результати діяльності банку, передбачити можливі сценарії його розвитку, а відтак знизити рівень банківських ризиків та визначити напрями досягнення цільового рівня діяльності банку.

Зауважимо, що планування має два основних режими: стратегічне, спрямоване на визначення цільового рівня діяльності та заходів його досягнення, та тактичне, покликане визначати діяльність банку у конкретному періоді, виходячи із існуючої структури та наявного потенціалу [19, с. 21].

Стратегічне планування діяльності банку виступає окремим напрямом, теоретичними засадами якого є глобальна концепція розвитку банку, тобто визначення пріоритетів та загальних цілей його діяльності. На сучасному етапі розвитку економічних відносин стратегічне фінансове планування розглядається як важлива складова ефективного управлін-

ня банком. Стратегічний фінансовий план визначає основні напрями розвитку та позиціонування банку на фінансовому ринку, тобто визначає продуктовий ряд, цільову аудиторію та місце серед інших банків.

Таким чином, стратегічне фінансове планування можна визначити як процес встановлення довгострокових фінансових цілей діяльності банку та розробку заходів щодо їхнього впровадження. Сутність стратегічного фінансового планування полягає у створенні умов для ефективного адаптації банку до зовнішніх та внутрішніх змін відповідного фінансового середовища.

Слід відзначити, що стратегічне фінансове планування не гарантує успіх банку, але значно зменшує ризик прийняття керівництвом невірних фінансових рішень, спричинених недостовірністю інформації про реальний зовнішній та внутрішній стан фінансового середовища [19]. Результатом стратегічного фінансового планування повинна стати розробка стратегічного фінансового плану як документу, в яко-

му визначено конкретні заходи та шляхи реалізації фінансової стратегії розвитку банку.

Стратегічний фінансовий план діяльності банку має включати такі елементи

- постановка завдання;
- опис цілей та термінів їх виконання;
- аналіз фінансового ринку;
- оцінка зовнішніх факторів, що впливають на фінансову стратегію діяльності банку;
- оцінка впливу ризиків на фінансову діяльність банку;
- стратегія розвитку банківських портфелів;
- оцінка фінансових результатів у разі виконання плану [1, с. 37].

Отже, проведене дослідження сутності, спрямування та завдань стратегічного планування в банку дає підстави зробити висновок, що основною метою стратегічного фінансового планування є пошук шляхів підвищення прибутковості та досягнення цільового рівня діяльності банку.

Зауважимо, що на досягнення стратегічних цілей діяльності банку, визначених у процесі стратегічного фінансового планування, та вирішення конкретних поточних завдань спрямовано тактичне фінансове планування, мета якого полягає у забезпеченні банку ресурсами для здійснення активних операцій, погодженні у часі грошових потоків та забезпеченні вчасної сплати податків і дивідендів. У межах тактичного фінансового планування доцільно розробляти один прогностичний баланс або їх систему, які дадуть уявлення про перспективу фінансового розвитку банку та кінцеві результати його діяльності. Тактичне фінансове планування спрямовується на перетворення цілей та завдань банку в конкретні значення фінансових показників через реалізацію комплексу відповідних заходів.

Продуктами тактичного фінансового планування є:

- складання прогнозу фінансових результатів;
- побудова прогнозного балансу;
- розроблення плану банківських операцій;
- розроблення бюджету банку та бюджетів структурних підрозділів;
- складання плану організаційних заходів та визначення відповідальних за їх виконання [20–22].

Таким чином, тактичне фінансове планування є одним із найважливіших елементів системи стратегічного управління фінансами банку. Відтак формування конкурентоспроможного та реалістичного тактичного фінансового плану слід розглядати як одне із завдань стратегічного управління фінансами банку.

Висновки

Дослідження особливостей процесу стратегічного управління фінансами банку дозволяє зробити висновок про суттєву роль тактичного фінансового планування. Ідеться про те, що ключові процедури стратегічного управління фінансами базуються на результатах тактичного фінансового

планування, яке служить базою для прогнозування і визначення стратегічних альтернатив управління фінансовими потоками банку, а за результатами порівняльного аналізу з множини стратегічних альтернатив вибирають таку загальну фінансову стратегію, яка відповідає місії та цілям банку.

Отже, запровадження та постійне якісне вдосконалення системи стратегічного і тактичного фінансового планування у банку допоможе знизити ризики непередбачених втрат та узгодити прийняття управлінських фінансових рішень на всіх організаційно-функціональних рівнях банківської установи.

Список використаних джерел

1. Томпсон А.А. Стратегический менеджмент. Искусство разработки и реализации стратегии / учебник для вузов / А.А. Томпсон, А. Дж. Стрикленд / [Пер. с англ. под ред. Л.Г. Зайцева, М.И. Соколовой]. — М. Банки и биржи, ЮНИТИ, 1998. — 576 с.
2. Ансофф И. Стратегическое управление / И. Ансофф. — М. Экономика, 1989. — 519 с.
3. Шершньова З.Е. Стратегічне управління навч. посібник / З.Е. Шершньова, С.В. Оберська — К. КНЕУ, 1999. — 384 с.
4. Владимірова Л.П. Прогнозирование и планирование в условиях рынка учебное пособие / Л.П. Владимірова. — М. Издательский Дом «Данилов и К», 2000 — 308 с.
5. Банковское дело / Под ред. О.И. Лаврушина. — М.: Банковский и биржевой научно-консультационный центр, 1992. — 428 с.
6. Основы менеджмента учебное пособие / [А.Ф. Андреев, Н.В. Гришина, С.Г. Лопатина и др.]; под общ. ред. С.Г. Лопатиной. — М. Юрайт, 1999. — 295 с.
7. Кочетков В.М. Забезпечення фінансової стійкості як умова ефективного банківського менеджменту / В.М. Кочетков // Проблеми формування ринкової економіки науковий збірник — Вип. 9. — К. КНЕУ, 2001. — С. 340–351.
8. Лесів Йосиф. Методи менеджменту в умовах ринкової економіки навч. посіб. / Й. Лесів. — К. Логос, 1998. — 188 с.
9. Скібіцький О.М. Стратегічний менеджмент: навчальний посібник / О.М. Скібіцький. — К.: Центр навчальної літератури, 2006. — 312 с.
10. Drury C. Management and Cost Accounting. Fourth edition / C. Drury. — London: International Thomson Business Press, 1996. — 928 p.
11. Роуз П.С. Банковский менеджмент / П.С. Роуз. — [пер. с англ.] — М.: Дело ЛТД, 1995. — 768 с.
12. Примостка Л.О. Фінансовий менеджмент у банку: підручник. — [2-ге вид., доп. і перероб.] / Л.О. Примостка. — К.: КНЕУ, 2004. — 468 с.
13. Кириченко О.А. Банківський менеджмент: підручник / О.А. Кириченко, В.І. Міщенко. — К.: Вид-во «Знання», 2005. — 831 с.
14. Сало І.В. Фінансовий менеджмент банку: навч. посіб. / І.В. Сало, О.А. Криклій. — Суми: ВТД «Університетська книга», 2007. — 314 с.
15. Синки Дж. Управление финансами в коммерческих банках / Дж. Синки. — [пер. с англ.] — М.: Catallaxy, 1994. — 820 с.
16. Дудченко В.Ю. Організаційно-методологічне забезпечення стратегічного планування в комерційному банку / В.Ю. Дудченко // Проблеми і перспективи розвитку банківської системи України. — 2010. — Вип. 28. — С. 46–53.

17. Шпиг Ф.І. Забезпечення виконання фінансової стратегії банку за допомогою системи збалансованих показників ефективності / Ф.І. Шпиг // Вісник Української академії банківської справи. – 2006. – № 1. – С. 86–94.

18. Лисянська О.О. Методи аналізу та їх використання при плануванні фінансових результатів діяльності банку / О.О. Лисянська // Проблеми і перспективи розвитку банківської системи України. – 2011. – Вип. 31. – С. 171–176.

19. Бор М.З. Менеджмент банков организация, стратегия, планирование / М.З. Бор, В.В. Пятенко. – М. ИКЦ «ДИС», 1997. – 288 с.

20. Владиславлев Д.Н. Формирование стратегии банка / Д.Н. Владиславлев // Банковский менеджмент. – 2006. – № 7. – С. 13–18.

21. Штейн О. І. Стратегія комерційного банку на ринку банківських послуг / О. І. Штейн // Економіст. – 2006. – № 1. – С. 44–48.

22. Егоров Ю.Н. Планирование на предприятии / Ю.Н. Егоров, С.А. Варакута. – М. ИНФРА-М, 2001. – 176 с.

УДК 631.147:631.95

Н.А. КЛИМЕНКО,

к.е.н., доцент кафедри економічної кібернетики, Національний університет біоресурсів і природокористування України

Системне бачення еколого–економічної взаємодії факторів сучасного землекористування в агросфері

Досліджено процеси використання земель сільськогосподарського призначення в сучасних умовах, принципи і закономірності екологобезпечного використання й охорони земель, здійснена економічна та екологічна оцінка екологобезпечної системи землеробства.

Ключові слова: екологізація, біологізація, система землеробства, землекористування, екологічно чиста продукція, родючість ґрунту, моделювання розміщення посівів, оптимізація ґрунтового живлення.

Изложены концептуальные позиции системного взаимодействия эколого–экономических факторов при оптимизации современной системы землепользования. Исследованы процессы использования сельскохозяйственных угодий в современных условиях, принципы и закономерности экологически безопасного использования и охраны земли, выполнена экономическая и экологическая оценка системы земледелия.

Ключевые слова: экологизация, биологизация, система земледелия, землепользование, экологически чистая продукция, плодородие почвы, моделирование размещения посевов, оптимизация почвенного питания.

Conceptual provisions of systemic interaction of ecological and economic factors in the optimization of modern system of land use are specified. The processes of agricultural land use under current conditions, principles and regularities of environmentally sound use and protection of lands are investigated; economic and environmental assessment of ecologically safe farming system is made.

Keywords: ecologization, biologization, farming system, land use, environmentally friendly products, soil fertility, crop allocation modelling.

Постановка проблеми. Сучасне землекористування в сільському господарстві слід розглядати з позицій систем-

ного забезпечення еколого–економічних вимог. В економіці України земельні ресурси відіграють провідну роль, оскільки вони є базою для виробництва продовольства та сировини для промисловості. Перехід до господарювання на засадах ринкової економіки, запровадження приватної власності на землю, створення різноманітних форм господарювання зумовили підвищений інтерес як до самої землі, так і щодо підходів раціонального використання та способів її обробітку.

Особливої актуальності набуває проблема екологобезпечного використання земель останніми роками, оскільки нераціональне використання земель сільськогосподарського призначення в Україні призвело до зниження родючості ґрунтів, поширення ерозійних процесів, збільшення площ забруднених і деградованих земель. Це потребує розробки, обґрунтування і впровадження заходів щодо забезпечення ефективного і екологічно безпечного їх використання.

Однією з невід'ємних та об'єктивних властивостей ґрунту, що обумовлюють його виключну корисність та незамінність для життєдіяльності людини є його родючість. Питання збереження родючості ґрунту, підвищення врожаїв, інтенсифікація чи екологізація землеробства, пошук та запровадження економіко–математичних методів для дослідження факторів землекористування завжди цікавили науку, оскільки вирішення їх дозволяє забезпечити еколого–економічну взаємодію в різниці та й, зрештою, підвищити життєвий рівень, покращити добробут людей. Тому ця проблема не втрачає актуальності і в наші дні: економічна криза віддзеркалюється передусім на кількості та якості вироблюваної продукції в сільському господарстві, скороченні її асортименту, погіршенні якості.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Актуальність теми приваблює до неї увагу дослідників різних галузей науки: як вчених–грунтознавців, що вивчають стан ґрунтів та властивості рослин, так і спеціалістів в області приклад-

ної математики, кібернетики, які намагаються запропонувати напрями оптимального використання ресурсів ґрунту шляхом застосовування при розв'язуванні таких задач математичних методів, сучасних інформаційних технологій.

Однією зі складових частин економічної реформи в Україні, спрямованої на ринкові відносини, є земельна реформа, її стратегічною метою є забезпечення найбільш раціонального та високоефективного використання земель, всебічної охорони й розширеного відтворення родючості ґрунтів, екологічно збалансованого ведення землеробства та вирішення на цій основі в найкоротші строки продовольчої проблеми, створення конкурентоспроможного на європейському та світовому агропродовольчих ринках національного агропромислового комплексу.

Теоретичні і практичні аспекти збереження та відтворення земельних ресурсів, підвищення родючості ґрунтів, їх захисту і раціонального використання досліджувались вітчизняними та зарубіжними вченими. Вивченню проблем ефективного й екологічно безпечного використання земельних ресурсів значну увагу приділили відомі вчені економісти-аграрники: П.П. Борщевський, А.С. Даниленко, Б.М. Данилишин, Д.С. Добряк, С.І. Дорогунцов, В.Л. Дмитренко, С.М. Кваша, В.В. Медведєв, Л.Г. Мельник, В.Я. Месель-Весесяк, М.Ф. Реймерс, І.А. Розумний, П.Т. Саблук, В.М. Трегубчук, М.М. Федоров, М.К. Шикла та інші.

Невирішені частини проблеми. Важливе значення підвищення ефективності використання земель у сільському господарстві з урахуванням екологічного фактора, а також недостатність досліджень цієї проблеми визначають актуальність даної роботи.

Крім того, існує ряд дискусійних питань еколого-економічної ефективності органічного землеробства, які потребують додаткових досліджень. Актуальність проблеми, недостатній ступінь її дослідженості стосовно сучасних потреб економіки і зумовили мету цієї статті.

Метою статті є системний огляд проблем еколого-економічного моніторингу та розробка рекомендацій по землекористуванню на основі використання еколого-економічних

моделей у сучасному агробізнесі. Тому проаналізуємо можливість оптимізації розміщення сільськогосподарських культур на полях різної родючості з метою збільшення виходу екологічно чистої продукції галузей рослинництва, врахувавши родючість ґрунту.

Виклад основного матеріалу. Аналізуючи вищевикладене, доходимо висновку, що необхідною умовою збалансованого розвитку сучасного суспільства є підвищення рівня його екологічної свідомості [1].

На переконання більшості вчених, екологізація землеробства має включати такі основні фактори: створення систем землеробства, що захищають ґрунт, перехід частково на біологічне землеробство, ведення агроекологічного моніторингу, визначення збитку від ерозії ґрунтів та інших видів деградації земель, розробку заходів щодо відповідальності та матеріальної зацікавленості землекористувачів за збереження й відтворення родючості ґрунту [2–5].

Досягнення науки та передової практики свідчать, що основою стійкого зростання продуктивності землеробства є підвищення родючості ґрунтів, яке, своєю чергою, тісно пов'язане з відтворенням гумусу, його нагромадженням у ґрунтах. Щорічні втрати гумусу через мінералізацію та ерозію ґрунтів становлять 11–12 млн. т, а це 3–4 млрд. грн. збитків. За результатами восьмого туру агрохімічного обстеження низький та дуже низький вміст гумусу зафіксовано в 16% площ України (рис. 1) [6].

Але реалізувати потенційну продуктивність сільськогосподарських культур слід не за допомогою високих доз добрив, а через оптимізацію всіх властивостей і життєвих процесів у ґрунті, що забезпечить відтворення її родючості – створення поживного, водного, повітряного режимів у ґрунті, які відповідали б біологічним вимогам рослин та оптимізації рівня біологічної активності ґрунту. Хоча вплив екологічних умов на виробництво ще недостатньо досліджений, ці умови починають відігравати всезростаючу роль у системі планування сільськогосподарського виробництва та пріоритетності потоків.

Математичне моделювання управління земельними ресурсами – складне економіко-екологічне завдання.

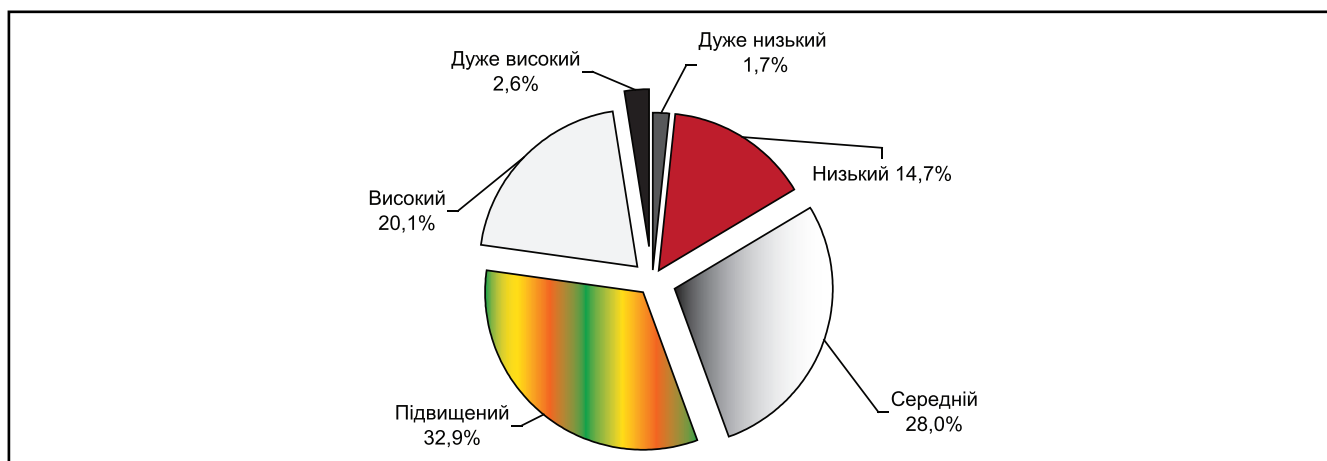


Рисунок 1. Розподіл площ сільськогосподарських угідь України за вмістом гумусу

Джерело: за даними «Центрдержродючість».

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Метою розробки моделей родючості ґрунту є впорядкування знань про родючість, оцінка впливу на стан використання землі, а також можливість оптимального розміщення сільськогосподарських культур у межах господарств на ґрунтах різної родючості. Екологозабезпечуючий напрям ведення сучасного сільського виробництва потребує отримання високих врожаїв при дбайливому ставленні до землі, підтримці й поновленні родючості ґрунту. Моделі родючості є наближеним відображенням властивостей ґрунту задовольняти потреби сільськогосподарських рослин за певних екологічних і соціально-економічних умов. Розроблена в ході досліджень схема системи моделей родючості ґрунту на основі моделі оптимізації розміщення сільськогосподарських культур дає можливість оптимізувати основні процеси родючості ґрунту.

Методика розрахунків полягає в тому, що спочатку визначають ту частину врожаю, для якої буде достатньо поживних речовин, що є в ґрунті за спеціально розробленими виробничими функціями. Розроблено низку методів, які допомагають вирішувати дану проблему, проте дійсне значення добрив у процесі сільськогосподарського виробництва можна правильно зрозуміти лише у взаємозв'язку з іншими факторами, що формують рівень урожайності сільськогосподарських культур у межах одного і того ж періоду.

Прогнозування показників урожайності конкретних культур враховує нелінійний характер причинно-наслідкових зв'язків у системі «родючість ґрунту – добрива – урожай».

Застосування екологобезпечних технологій використання земель забезпечує не тільки підвищення родючості ґрунтів, раціональне використання земель та позитивний вплив на довкілля, а й дає змогу одержувати екологічно чисту продукцію, потреба в якій зростає щороку. Урожай, вирощений із застосуванням екологічно чистих методів, напевно буде меншим і потребуватиме більших витрат часу та сил, ніж вирощений із використанням сучасних інтенсивних технологій. Проте попит на екологічно чисті продукти зростає з кожним роком. І саме тому виникає гостра необхідність в розширенні екологічно чистого виробництва продуктів харчування. Тому кожна країна, що піклується про майбутнє, мусить розвивати мережу таких технологій та господарств.

В Європі є країни, де понад 10% усіх сільськогосподарських земель знаходяться під органічним сільським господарством: Ліхтенштейн (близько 30%), Австрія (понад 16%), Швейцарія та Швеція (11%). Найбільші площі органічних земель мають Іспанія (1,1 млн. га), Італія (1 млн. га). Серед українських сусідів слід відмітити Польщу та Чехію [10].

За офіційними статистичними даними IFOAM, в Україні загальна площа сертифікованих органічних сільськогосподарських земель становила в 2010 році понад 300 тис. га (рис. 1), кількість сертифікованих органічних підприємств за останні десять років зросла в чотири рази [4].

Передумовами створення ринку екологічно чистої продукції мають бути: розробка правового забезпечення, регулювання ведення екологобезпечного сільськогосподарського виробництва; створення відповідної інфраструктури, під якою слід розуміти запровадження системи акредитації господарств, які ведуть екологобезпечне землеробство, стандартизацію, сертифікацію і маркування екологічно чистої продукції, інформаційне забезпечення; державна підтримка розвитку таких господарств у вигляді дотацій, субсидій, пільг та системи стимулювання товаровиробників щодо виробництва екологічно чистої продукції, що включає механізм ціноутворення на неї [7–8].

За результатами досліджень встановлено, що різкий перехід від традиційного землеробства до альтернативних його видів у вітчизняних умовах не виправданий. Запровадження альтернативного землеробства дає змогу отримувати добрі врожаї сільськогосподарських культур тільки на високородючих ґрунтах із оптимальним вмістом поживних речовин. На решті сільськогосподарських земель необхідно проводити поступову трансформацію традиційного (інтенсивного) землеробства в інтегроване з екологічною орієнтацією, яке має бути економічно й екологічно зрівноваженим, тобто включати основні складові альтернативних систем з одночасним застосуванням у невеликих дозах засобів хімізації. Відкриття хімічних засобів захисту рослин і тварин є одним із важливіших досягнень сучасної науки і економічний ефект від застосування пестицидів є надзвичайно великий. Економічну ефективність використання пестицидів

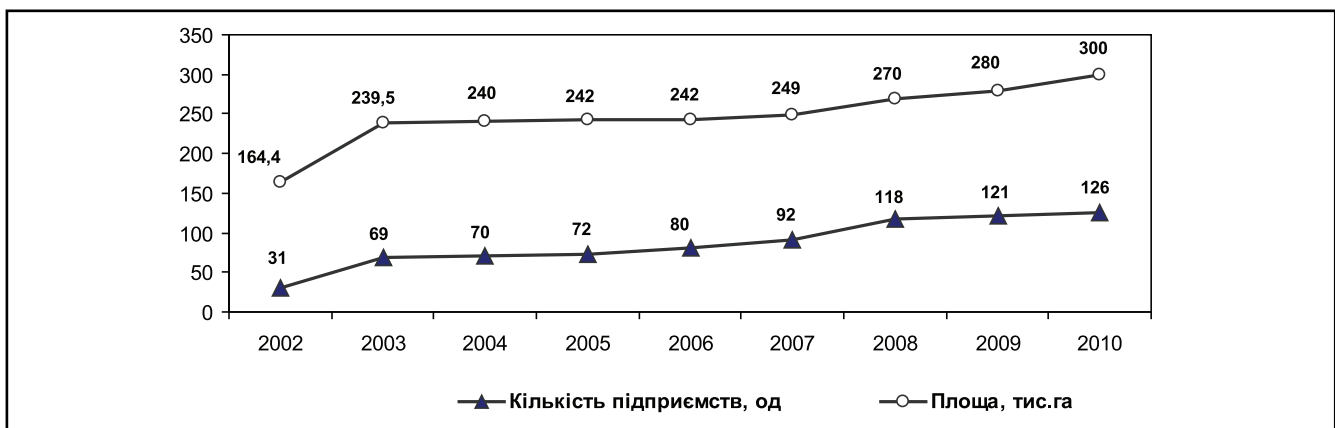


Рисунок 2. Динаміка загальної площі органічних сільськогосподарських угідь та кількості органічних підприємств в Україні

Джерело: <http://www.businessclass.kiev.ua/magazine/231.html>

підтверджують такі факти: в США одна людина, що зайнята в сільському господарстві, у 1850 році могла, крім себе, забезпечити сільськогосподарською продукцією чотирьох міських жителів, в 1940 році – 11 жителів, 1974 році – 55 жителів, 1990 році – 104 жителя, 2010 році – 160 жителів. Підрахунки, які проведені фахівцями у США [9], проказують, що без широкомасштабного використання пестицидів урожайність сільськогосподарських рослин знизилася б на 50%, а кількість продукції тваринництва (м'яса, молока, вовни) – на 25%. Усе це говорить про те, що людство на сьогоднішньому етапі свого розвитку, не може відмовитись від хімізації сільського господарства. Особливо це відчутно в період демографічного вибуху, коли проблема харчових ресурсів є надзвичайно гострою.

Розроблена методика дозволяє при визначенні урожайності Y_{ij} j -ї сільськогосподарської культури на i -му ґрунті враховувати складність мінерального складу ґрунту. При цьому урожайність розраховується за формулою:

$$Y_{kij} = \frac{\alpha_{ki} * E_i * f_{kij}}{b_{kj}}, \quad \begin{matrix} k \in M \\ i \in M_1 \\ j \in M_2 \end{matrix},$$

де M – множина компонентів поживності;
 k – порядковий номер компонента поживності, $k \in M$;
 M_1 – множина земельних ділянок;
 M_2 – множина сільськогосподарських культур
 i – порядковий номер земельної ділянки, $i \in M_1$;
 j – порядковий номер сільськогосподарської культури, $j \in M_2$;
 α_{ki} – вміст k -го компонента поживності в ґрунті i -ї земельної ділянки (мг/на 1 кг ґрунту);
 E_i – коефіцієнт переводу α_{ki} у кг діючої речовини;
 f_{kij} – коефіцієнт використання k -го компонента поживності на i -му ґрунті j -ю сільськогосподарською культурою;
 b_{kj} – винос k -го компонента поживності одиницею врожаю сільськогосподарської культури.

У зв'язку з тим що швидкість приросту біомаси того чи іншого виду рослин лімітується компонентом поживності, який є в екологічному мінімумі, а в залежності від споживання баланс між різними компонентами може змінюватись і в екологічному мінімумі будуть знаходитись різні хімічні речовини.

Величина Y_{ij} являє собою коефіцієнти ефективної родючості ґрунту і показує яка частина врожаю може бути сформована за рахунок доступних для рослин запасів поживних речовин ґрунту. Розроблена трансформаційна модель дає можливість представити її у вигляді транспортної задачі, бо культури виконують роль споживача, а ділянки різної родючості – джерела чи постачальника. При цьому виконується імітація та результати задачі можна інтерпретувати, як показники ефективності використання кожною культурою потенціалу ґрунтів. Тобто, як результат, маємо план розміщення культур по полях різної родючості, розроблений за умови оптимізації ґрунтового живлення з еколого-економічною оцінкою ефективності землекористування за даної схеми розподілу посівів.

Висновки

Проведений аналіз та апробація результатів підтверджує ефективність оптимізації розміщення посівів сільськогосподарських культур. Практичне значення одержаних результатів полягає в тому, що запропонована і адаптована до умов господарств модель може бути використана для планування структури сівозмін та просторового розміщення посівів по полях різної родючості з метою забезпечення еколого-економічних вимог в аграрному виробництві.

У ринкових умовах першочерговим є ефективне використання земельних ресурсів для ведення органічного чи екологічно-орієнтованого землеробства. Одним із напрямів вирішення поставлених завдань з гармонізації еколого-економічних вимог в сучасному землекористуванні є запропонована система математичних моделей, що включає раціональну організацію структури посівних площ, оптимізацію використання мінеральних та органічних добрив, програмування урожайності сільськогосподарських культур, яка базується на використанні методів математичної оптимізації, прикладних комп'ютерних програм та інформаційних систем.

Список використаних джерел

1. Гайдуцький П.І., Хомаківська О.В. Екологізація суспільної свідомості та розвиток агросфери // Економіка АПК, 2012, № 11. – С. 15–19.
2. Екологічність продукції АПК: економіка та технології: Зб. праць Міжнародної науково-практичної конференції «Економічні проблеми виробництва та споживання екологічно чистої продукції АПК» / За ред. П.Н. Борщевського. – Суми: Козацький вал, 1999. – 412 с.
3. Кваша С.М. Забезпечення збалансованості розвитку аграрного сектору економіки України на перспективу // Зб. матеріалів 14-річних зборів Всеукраїнського конгресу вчених економістів-аграрників: «Стратегія розвитку аграрного сектору економіки на період до 2020 року». – К.: ННЦ «Інститут аграрної економіки», 2012. – С. 39–48.
4. Корчинська С.Г. Розвиток органічного виробництва. Організаційно-економічна модернізація аграрної сфери, наукова доп.; за редакцією НААН П.Т. Саблука / С.Г. Корчинська, О.В. Хомаківська. – К., 2011. – С. 160–163.
5. Месель-Веселяк В.Я. Розвиток сільського господарства України (науково-методичне забезпечення) // Економіка АПК–2011. – № 7. – С. 42–54.
6. Структура, динаміка та розподіл земельного фонду України / Державний комітет із земельних ресурсів України. – К.: Держкомзем, 2010. – 104 с.
7. Пилипенко О.О. Економічний механізм екологізації землекористування // Економіка АПК. – 2003. – № 4. – С. 104–107.
8. Стан родючості ґрунтів України та прогноз його змін за умов сучасного землеробства. За ред. акад. УААН В.В. Медведєва. – Харків: Штрих, 2001. – 98 с.
9. Organic Agriculture and food Security (IFOAM Dossier 1, 2002) [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ifoam.org>
10. Willer Helga. The world of organic agriculture. Statistics and Emerging trends, 2008/ Willer Helga, Yusefi-Menzler Minou, Sorensen Neil. – Koenigstein, Germany, 2008. – 272 p.

В.Д. МУСІЄНКО,
к.т.н., доцент, КНУ Криворізький економічний інститут,
Н.А. МОЛОЗІНА,
асистент, КНУ Криворізький економічний інститут,
А.М. ЗАМАРАЄВА,
студентка, КНУ Криворізький економічний інститут

Вплив соціально-економічних чинників на вартість підприємства

У статті проаналізовано залежність ринкової вартості підприємства від зміни продуктивності праці під впливом соціально-економічних факторів. Досліджено закономірності впливу інвестицій у розвиток соціально-економічних умов праці на стан та динаміку продуктивності праці, обсяги отриманого прибутку та ринкову вартість підприємства.

Ключові слова: вартість підприємства, продуктивність праці, людський капітал, інвестиції в людський капітал, кваліфікація, освіта, умови праці, соціально-психологічний клімат.

В статье пранализирована зависимость рыночной стоимости предприятия от изменения продуктивности труда под влиянием социально-экономических факторов. Исследованы закономерности влияния инвестиций в развитие социально-экономических условий труда работников на уровень продуктивности труда, объем полученной прибыли и рыночной стоимости предприятия.

Ключевые слова: стоимость предприятия, продуктивность труда, человеческий капитал, инвестиции в человеческий капитал, квалификация, образование, условия труда, социально-психологический климат.

The dependence of the enterprise's market cost on the change of labour productivity under the influence of social-economic factors is analyzed in the article. The regularities of the investments influence into the development of labour's social-economic conditions on the state and dynamics of labour productivity, the volumes of the gained profit and the market cost of the enterprise, are investigated.

Keywords: the cost of an enterprise, labour productivity, human capital, investments into the human capital, qualification, education, labour conditions, social-psychological climate.

Постановка проблеми. У сучасному швидкоплинному світі, коли ринкова конкуренція стає все жорсткішою, виживання підприємств усе більше залежить від факторів довгострокового порядку. Одна з основних концепцій менеджменту сьогодні – управління вартістю підприємства – дозволяє досягти її стабільного руху і напрямі зростання, узгодити всі інші цілі управління підприємством та забезпечити його довгострокові перспективи. На шляху пошуку ефективних заходів у збільшенні ринкової вартості підприємства все більш вагоме значення набуває зростання продуктивності праці за рахунок впливу соціально-економічних чинників.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Питання сутності поняття «вартість підприємства» і факторів, які на неї впливають, вивчали багато вітчизняних вчених, зокрема Г.І. Башнянин, М.І. Бондар, Л.А. Костирко, В.М. Костюченко, О.Г. Мендрул, О.А. Сарапіна, Н.В. Тертична, Л.М. Худолій, М.Г. Чумаченко, А.А. Чухно, І.Й. Яремко та ін., а також велика кількість зарубіжних дослідників, які цій проблематиці, внаслідок значного розвитку фінансового ринку, приділяють набагато більше уваги.

Метою статті є визначення закономірностей впливу інвестицій у соціально-економічні умови праці працівників підприємства на обсяги отриманого прибутку, продуктивність праці та його ринкову вартість.

Виклад основного матеріалу. Підвищення конкурентоспроможності підприємства на ринку забезпечує підвищення його загальної вартості.

Підвищення конкурентоспроможності безпосередньо пов'язане з можливостями випуску підприємством необхідної кількості і якості продукції, яка могла б у повному обсязі задовольнити потреби конкретного ринку споживачів [1].

Обсяг виробництва необхідної кількості і якості продукції зумовлює необхідність стабільного зростання продуктивності праці на підприємстві. Під продуктивністю праці розуміють узагальнюючий показник ефективності використання робочої сили. Вона уособлює в собі співвідношення обсягу вироблених матеріальних або нематеріальних благ та кількості затраченої на це праці. Тобто зростання продуктивності праці означає збільшення обсягу вироблених благ без збільшення трудовитрат.

Зростання продуктивності праці супроводжується досягненням високої якості виробленої продукції або послуг, а скорочення витрат робочого часу в свою чергу сприяє зменшенню собівартості продукції.

У широкому розумінні зростання продуктивності праці означає постійне вдосконалення людьми економічної діяльності, постійне знаходження можливості працювати краще, виробляти більших благ при самих або й за менших затрат часу.

Центральну позицію при створенні вартості підприємства займає людина.

Людський капітал та його якість є важливими факторами, що впливають на продуктивність праці на підприємствах. Своєю чергою, остання є показником ефективного використання трудових і матеріальних ресурсів, характеристикою економічного розвитку, наявності на підприємстві відповід-

ного рівня техніки та технологій, професійних та кваліфікаційних людських ресурсів, належної організації праці.

Підвищення продуктивності праці може послугувати основою прискорення економічного розвитку підприємства і підвищення його вартості.

Кожне підприємство характеризується певним рівнем продуктивності праці, який може зростати або знижуватися під дією різноманітних чинників. Підвищення продуктивності праці є безперечною умовою прогресу і розвитку виробництва.

Продуктивність праці є рухливим і динамічним показником результативності праці та ефективності виробництва, який коригується низкою факторів, має визначальне значення в розвитку окремого підприємства в країні в цілому. Тому власники, наймані працівники та керівники мусять постійно шукати шляхи й результати підвищення продуктивності праці.

Резервами зростання продуктивності праці є використані можливості економії затрат праці, які виникають внаслідок дій тих чи інших факторів. Значну роль відіграє науково-технічний прогрес: застосування нової техніки, удосконалення системи машин, впровадження комплексної механізації, інженерних комунікацій, необхідних для виконання процесів, а також передових технологій та наукових розробок сприяють підвищенню продуктивності праці, модернізація діючого обладнання. Адже оновлюється матеріально-технічна база, скорочуються витрати ручної праці.

Суттєвий вплив має організація процесу виробництва. Вона дає змогу знаходити найдосконаліше управління виробництвом, раціональні прийоми виконання операцій та виявлення інших важливих чинників. Наукова організація праці охоплює значні потенційні резерви підвищення ефективності праці з мінімальними додатковими матеріальними витратами. Значний вплив має максимальне використання діючих потужностей, диверсифікація виробництва, скорочення втрат робочого часу ін.

Оскільки одним із вирішальних чинників на шляху забезпечення високого рівня продуктивності праці є людина, підвищення продуктивності праці значною мірою залежить і від соціально-економічних показників, які пов'язані з рівнем кваліфікації і освіти виконавців, рівнем відносин власності на підприємстві, станом умов праці, застосуванням оптимальних режимів праці і відпочинку, психологічним кліматом у колективі, його згуртованістю і внутрішньокорпоративними стосунками, а також підвищенням творчої активності працівників.

Саме за рахунок оптимізації впливу в керуванні підприємством на вказані соціально-економічні показники кожен керівник чи власник може отримати максимальну користь за допомогою раціонального використання праці робітників при найменших затратах, що забезпечується мінімізацією втрат робочого часу.

Стимулом підвищення продуктивності праці також є удосконалення форм систем оплати праці, відтворення робочої сили та розв'язання соціальних проблем суспільства. Підвищення продуктивності праці створює умови для зростання

заробітної плати, і навпаки, збільшення заробітної плати стимулює її продуктивність.

Оскільки людина займає центральну позицію у виробництві, доцільно розглянути соціально-економічні фактори і вплив їх на продуктивність праці.

Виділимо декілька з них, які найбільш наближені до людини:

- кваліфікація і освіта працівників;
- умови праці (охорона і безпека праці);
- стан мотиваційного механізму ефективної праці робітників;
- соціально-психологічний клімат;
- підтримка творчої активності працівників.

Підвищення кваліфікації працівників є важливим чинником ефективного використання трудових ресурсів, що сприяє розширенню діапазону їх теоретичних знань, практичних вмінь і навичок, а також підвищує безпеку праці. Між кваліфікацією працівника і продуктивністю його праці існує безпосередня залежність: зростання кваліфікації призводить до зростання продуктивності праці. Також підвищення кваліфікації праці позитивно впливає на якість продукції, сприяє економії матеріальних ресурсів.

Рівень кваліфікації праці також значно впливає на продуктивність праці в умовах впровадження нових видів техніки та технологій у зв'язку з тим, що на їх освоєння у працівників з більш високим рівнем освіти витрачається менше часу. Проблема підвищення кваліфікації висувається на перший план у зв'язку із постійним старінням загального обсягу знань і знецінення колишніх знань, що обумовлено звичайною їх вартістю у зв'язку з науково-технічним прогресом.

Виробнича діяльність передбачає взаємодію людини з виробничим середовищем, колективом, предметами і засобами праці. У процесі такої взаємодії людина залежно від характеру праці може зазнавати різноманітного зовнішнього впливу. Все це в сукупності обумовлює необхідність створення на підприємстві належних умов, охорони і безпеки праці.

Охорона праці являє собою головний пріоритет у роботі успішного підприємства. Адже якщо не дбати про охорону праці, то велика ймовірність випадків, унаслідок яких працівник втрачає працездатність, а саме підприємство зазнає збитків.

Охорона праці – система правових, соціально-економічних, організаційно-технічних, санітарно-гігієнічних і лікувально-профілактичних заходів та засобів, спрямованих на забезпечення здоров'я і працездатності людини в процесі праці.

Зростання продуктивності праці за рахунок належної системи охорони і безпеки праці на підприємстві відбувається в результаті збільшення фонду робочого часу завдяки скороченню внутрішньо змінних простоїв, шляхом ліквідації травм або зниження їх кількості, а також запобігання передчасного стомлення працівників шляхом раціоналізації і покращення умов праці та введенню оптимальних режимів праці і відпочинку та інших заходів, які сприяють ефективності використання робочого часу [2].

Більшість з науковців виділяють три види методів мотивації праці: соціальні або соціально-психологічні, економічні,

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

організаційно-адміністративні. Мотивація трудової діяльності не може бути дійовою без застосування сучасних форм і методів матеріального стимулювання персоналу. Мотивація праці – це бажання працівника задовольнити свої потреби через трудову діяльність. Забезпечення кожного з методів мотивації праці надає підприємству можливості до забезпечення зростання рівня продуктивності праці за рахунок більшого ступеня трудової віддачі працівника. Саме забезпечення належного рівня оплати праці та ефективної системи компенсаційних та заохочувальних виплат, а також системи соціального захисту і належних побутових умов життя працівникам за рахунок коштів підприємства, дозволяють скоротити втрати підприємств від плинності кадрів, та вмотивувують працівників до більш плідної праці.

Сприятливий соціально-психологічний клімат є однією із важливих умов підвищення продуктивності праці, при наявності задоволеності працівників працею і колективом.

Як відомо, третина свідомого життя людини проходить на виробництві. І те, в яких умовах протікає трудова діяльність, яка загальна психологічна обстановка в колективі, якими є ділові і особисті взаємини, впливає на результати праці, кількість і якість виробленої продукції й навіть на все життя людини.

Що стосується підтримки творчої активності, то це також є вагомим фактором можливого підвищення продуктивності праці. Адже надання робітникові можливості творчого розвитку своєї особистості створює сприятливий клімат для його подальшої плідної діяльності при підвищенні зацікавленості у виконанні роботи. Важливу роль у даному питанні також займає можливість матеріальної зацікавленості працівників.

Аналіз продуктивності праці дозволяє визначити ефективність використання підприємством трудових ресурсів і робочого часу, а також дає змогу виявити резерви їх зростання. Своєю чергою, зростання продуктивності праці означає: можливість економії уречевленої та живої праці і є одним із най-

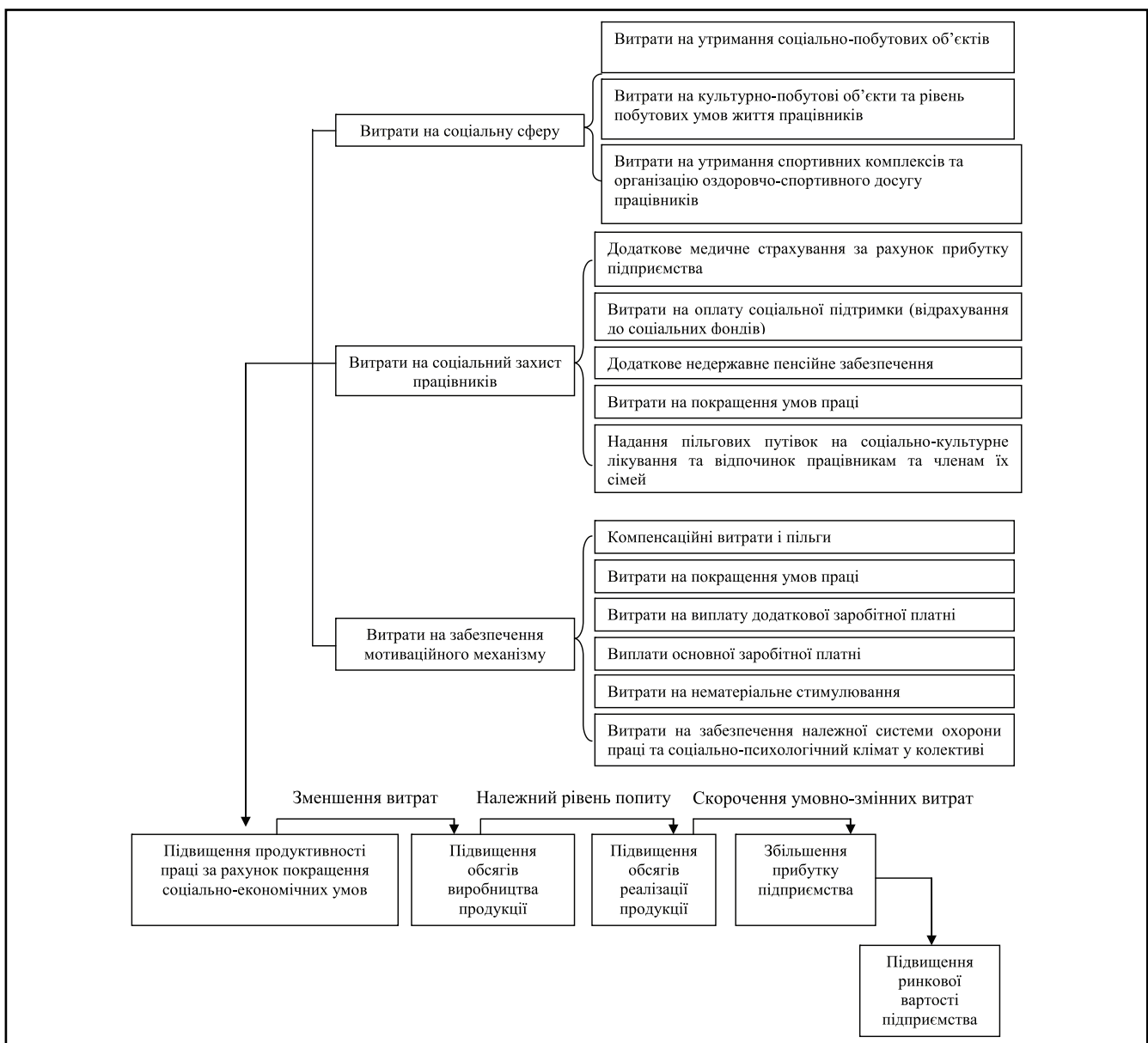


Рисунок 1. Схема впливу соціально-економічних чинників на зростання ринкової вартості підприємства

важливіших факторів підвищення ефективності виробництва. За рахунок зростання продуктивності праці підприємства будуть в змозі збільшити обсяг виготовлення продукції і досягти скорочення витрат на виробництво продукції.

Адже зважаючи на все вищезазначене, можемо стверджувати, що вкладення коштів у розвиток людських ресурсів стають довгостроковим чинником конкурентоспроможності та виживання підприємства в умовах ринкової економіки, оскільки забезпечують отримання високих прибутків та стабільний розвиток підприємства на довгострокову перспективу.

Дослідимо загальний взаємозв'язок соціальної сфери з продуктивністю праці і можливість впливу даних факторів на ринкову вартість підприємства (рис. 1).

Із запропонованої схеми видно, що за допомогою створення належних соціально-економічних умов забезпечується підвищення продуктивності праці на підприємстві, оскільки з'являється можливість виробництва більшого обсягу продукції при менших затратах на її виробництво. Це зумовлює можливість зростання обсягів реалізації продукції (за умови, що дана продукція має належний рівень попиту на ринку і є потрібною певному сегменту споживання). Цей комплекс забезпечує збільшення прибутку підприємства, що є головним джерелом підвищення ринкової вартості підприємства. Шляхом капіталізації частини отриманого підприємством прибутку забезпечується зростання вартості капіталу, тобто відбувається спрямування його на приріст активів. Чим вищий рівень капіталізації отриманого підприємством прибутку, тим вища вартість його чистих активів, сформованих за рахунок власного капіталу, а відповідно і вартості підприємства.

Для дослідження взаємозв'язку впливу соціально-економічних факторів на продуктивність праці і в подальшому на вартість підприємства розглянемо показники діяльності одного з провідних підприємств гірничодобувної галузі Кривбасу ПАТ «ПВП Кривбасвибухпром».

ПАТ «ПВП Кривбасвибухпром» спеціалізується на проведенні вибухових робіт у кар'єрах гірничо-збагачувальних комбінатів Кривбасу, на базисних складах зберігає вибухові матеріали для підземних шахт Кривбасу, здійснює спецвибухи по країні, виготовляє емульсійні і неводостійкі вибухові речовини, випробовує нові види вибухових матеріалів в полігонних умовах, разом з науково-дослідними інститутами

вивчає і впроваджує ефективні методи по удосконаленню вибухових робіт, надає послуги населенню, виконує будівельно-монтажні роботи господарчим способом, здійснює капітальний ремонт основних засобів.

Дослідимо динаміку рівня продуктивності праці та обсягів товарної продукції гірничих цехів даного підприємства станом на 2006–2010 роки (табл. 1) [3].

Аналізуючи дані табл. 1, можна зазначити, що починаючи з 2006 року і по 2008 рік на ПАТ «ПВП Кривбасвибухпром» спостерігається зростання обсягів підривання гірничої маси на 8,8%, при цьому обсяги товарної продукції зросли на 31,19%. Але вже у 2009 році і по 2010 рік відбулося зменшення обсягів гірничої маси і товарної продукції у порівнянні з 2008 роком на 31,88 і 47,57% відповідно.

Чисельність працівників ПВП (ГЦ–1, ГЦ–2, ГЦ–5, ГЦ–6) має динамічний характер, у 2007 році в порівнянні з 2006 роком спостерігається незначне зменшення на дві особи порівняно з 2008 роком на три особи. В 2009 році кількість працівників почала різко зменшуватися і становила 102 особи, а вже у 2010 році – 67 осіб, тобто зменшення порівняно із 2008 роком становило 14,29 і 43,7%.

При цьому продуктивність праці на ПАТ «ПВП Кривбасвибухпром» є нестабільною. В період з 2006 року по 2007 рік відбулося зростання даного показника на 16,01%, у 2008 році – на 13,09%. У 2009 році вона зменшилася на 20,53%, але вже у 2010 відбулося її зростання на 17,2% (рис. 2).

Таким чином, за досліджуваний період відбулося загальне зменшення обсягів товарної продукції (послуг) на 31,22%, а чисельність зменшилася на 43,7%.

Отже, проведемо аналіз впливу соціально-економічних факторів підприємства протягом 2008–2010 років на стан продуктивності праці на ПАТ «ПВП Кривбасвибухпром».

Для здійснення зазначеного аналізу дослідимо обсяг витрат підприємства на соціальну сферу, забезпечення соціального захисту та здійснення мотивації праці. Дані витрати можемо вважати інвестиціями в людський капітал підприємства. Оскільки інвестиції в людський капітал являють собою будь-які дії, що підвищують професійну кваліфікацію та продуктивні здібності людини і тим самим продуктивність її праці.

Витрати, що сприяють підвищенню людської продуктивності, можна розглядати як інвестиції, оскільки поточні витрати здійснюються з тим розрахунком, що їх буде багато-

Таблиця 1. Динаміка зміни обсягів товарної продукції та продуктивності праці на ПАТ «ПВП Кривбасвибухпром», 2006–2010 роки

Показник	Роки					2007/2006		2008/2007		2009/2008		2010/2009	
	2006	2007	2008	2009	2010	«+/-»	%	«+/-»	%	«+/-»	%	«+/-»	%
Обсяг гірничої маси, тис. куб. м	79998	86 382	87031	60394	47058	6384	7,9	648,9	0,8	-26637	-30,6	-13336	-22,1
Товарна продукція, тис. грн.	379375	432699	497708	339026	260937	53324	14,1	65008	15,0	-15868	-31,9	-78089	-23,0
Чисельність вибуховиків на вибухових дільницях, осіб	119	117	119	102	67	-2,0	-1,7	2,00	1,7	-17,0	-14,3	-35,0	-34,3
Продуктивність праці вибуховика, тис. грн.	3188	3698,3	4182,4	3323,8	3894,6	510,3	16,0	484,10	13,1	-858,6	-20,5	570,8	17,2

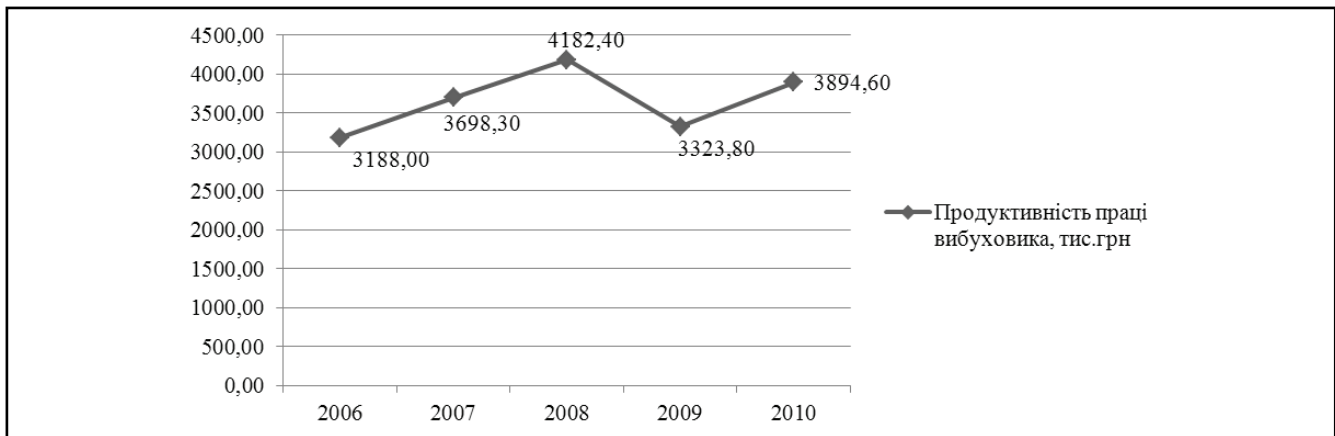


Рисунок 2. Динаміка зміни продуктивності праці на ПАТ «ПВП Кривбасвибухпром» у 2006–2010 роках

разово компенсовано дедалі значнішим потоком доходів у майбутньому [2].

Динаміка обсягу коштів, що інвестувало підприємство в освіту працівників (підвищення кваліфікації, підготовка і навчання іншим професіям) ПАТ «ПВП Кривбасвибухпром» у 2010 році становило 89 тис. грн., що на 2,34 тис. грн. менше, ніж у 2009 році, і на 31,39 тис. грн., ніж у 2008 році.

При цьому витрати на безпеку праці і охорону здоров'я становили у 2008–2010 роках відповідно: 1 461 391 грн., 2 435 739 грн., 364 250 грн.

Фонд оплати праці у 2008–2010 роках становив: 34 122,80 тис. грн., 37 422,2 тис. грн. і 37 132,60 тис. грн. відповідно.

З огляду на динаміку показників, наведених у табл. 2, можна зазначити, що відбувається щорічне зниження обсягу інвестованих підприємством коштів в освіту і мотивацію праці робітників, також відмічено зниження обсягу витрат підприємства на заходи з охорони праці у 2010 році.

З огляду на вказану динаміку бачимо, що у 2010 році спостерігається значне зниження прибутку і розміру власного капіталу ПАТ «ПВП Кривбасвибухпром», можемо припустити, що таке зниження відбулося внаслідок того, що у 2009 та у 2010 роках підприємство знизило обсяг інвестування у забезпечення належного рівня мотивації праці та підвищення кваліфікаційного рівня працівників, а також за рахунок значного зниження обсягу інвестування на забезпечення належних умов праці та стану здоров'я працівників що приз-

вело до зниження рівня продуктивності праці та як наслідок підприємство недоотримало прибутки.

Для подальшого дослідження впливу інвестицій у людський капітал підприємства на його вартість, за рахунок забезпечення високого рівня продуктивності праці, здійснимо встановлення закономірностей кореляційно-регресійних залежностей зазначених чинників.

Для проведення багатофакторного кореляційно-регресійного аналізу як результуючий показник – У обрано чистий прибуток підприємства, як впливаючий на нього фактор X_1 – інвестиції в освіту та підвищення кваліфікації (млн. грн.), X_2 – вкладення коштів у систему безпеки праці і охорони здоров'я (млн. грн.), X_3 – витрати на оплату та мотивацію праці (млн. грн.).

За результатами розрахунків регресійного аналізу було отримано рівняння і коефіцієнти кореляції і детермінації:

$$Y = 34,983312 + 682,241236X_1 + 15,120330X_2 + 2,434948X_3 + e.$$

Аналізуючи отримані дані, зазначимо, що найбільший прямий вплив на зростання чистого прибутку має фактор інвестування коштів в освіту та підвищення кваліфікації працівників, другим за своїм значенням є фактор вкладення коштів у систему безпеки праці і охорони здоров'я, опосередкований вплив має показник витрат на оплату праці. При цьому коефіцієнт кореляції $R = 1$, який вказує на значний зв'язок показників з чистим прибутком підприємства, коефіцієнт детермінації $R^2 = 1$, що свідчить про адекватність даної моделі. За даними

Таблиця 2. Динаміка інвестування коштів у людський капітал у розрахунку на одну особу та показників, що визначають вартість підприємства ПАТ «ПВП Кривбасвибухпром», за період 2008–2010 років

Показники	Од. виміру	Роки			Приріст, %		
		2008	2009	2010	2008	2009	2010
Чистий прибуток	тис. грн.	47113	53057	10093	–	12,62	–80,98
Статутний капітал	тис. грн.	97022	–	–	–		
Власний капітал	тис. грн.	161615	216943	122962	–	34,23	–43,32
Довгострокові зобов'язання	тис. грн.	14190	15000	0	–	5,71	–100,00
Поточні зобов'язання	тис. грн.	61023	268121	193247	–	339,38	–27,93
Продуктивність праці	тис. грн.	4182,4	3323,8	3894,6	–	–20,53	17,17
Інвестування в освіту	тис. грн.	120,392	91,431	89	–	–24,06	–2,66
Безпека праці і охорона здоров'я	тис. грн.	1461,391	2435,739	364,25	–	66,67	–85,05
Фонд оплати праці	тис. грн.	38809,8	34122,8	37422,2	–	–12,08	9,67

показниками при збільшенні вкладень у сферу навчання та підвищення кваліфікації працівників, а також забезпечення належного рівня безпеки праці і охорони здоров'я при зростанні обсягів заробітної плати закономірно буде зростати рівень чистого прибутку підприємства.

При дослідженні впливу соціально-економічних факторів на продуктивність праці як результуючий показник – Y обрано продуктивність праці (млн. грн. на одного працівника за рік), як впливаючі на нього фактори: X_1 – обсяг річних інвестицій в освіту та підвищення кваліфікаційного рівня працівників (млн. грн.), X_2 – обсяг вкладених коштів у систему безпеки праці і охорони здоров'я (млн. грн. на рік), X_3 – витрати на оплату праці та мотивацію праці (млн. грн. на рік).

Отримали кореляційно-регресійне рівняння, що характеризує залежність стану продуктивності праці на підприємстві від обсягу здійснених інвестицій у забезпечення соціально-економічних умов праці працівників даного підприємства:

$$Y = -10972,992721 - 37283,145997 * X_1 + 646,679481 X_2 + 373,795367 * X_3 + e.$$

Зважаючи на коефіцієнти отриманого рівняння прямий вплив мають усі зазначені показники. При цьому коефіцієнт кореляції $R = 1$, що вказує на значний зв'язок зазначених чинників з продуктивністю праці, коефіцієнт детермінації $R^2 = 1$, що свідчить про адекватність даної моделі.

За нашим попереднім припущенням, ринкова вартість підприємства напряму залежить від стану продуктивності праці та обсягу отриманого ним прибутку.

Дослідимо взаємозв'язок і вплив величини чистого прибутку і продуктивності праці на власний капітал підприємства.

У нашому рівнянні – результуючий показник Y – власний капітал підприємства (млн. грн.), X_1 – чистий прибуток підприємства (млн. грн. за рік), X_2 – продуктивність праці (млн. грн. на одного працівника за рік).

$$Y = 318,843118 + 1,468606 X_1 + 54,164873 * X_2 + e.$$

Таким чином, прямими впливаючими факторами, від яких в більшій мірі проявляється залежність розміру власного капіталу підприємства, є чистий прибуток та продуктивність праці. Модель є адекватною (коефіцієнт детермінації рівний 1), присутній щільний зв'язок зазначених факторів і вартості капіталу підприємства на що вказує отриманий коефіцієнт кореляції, який дорівнює 1.

З огляду на результати проведеного аналізу можна зазначити, що ПАТ «ПВП Кривбасвибухпром» необхідно приділяти більше уваги підтримці і розвитку людського капіталу, при цьому забезпечуючи останньому можливість покращення своєї кваліфікації і підтримки здоров'я, що і обумовлює зростання продуктивності праці на підприємстві. За рахунок цього підприємство зумовить перспективу підприємства збільшувати прибуток, що є головним джерелом підвищення ринкової вартості підприємства за рахунок його капіталізації. Адже чим вищий рівень капіталізації отриманого підприємством прибутку, тим вища вартість його чистих активів, сформованих за рахунок власного капіталу, а відповідно і вартості підприємства.

Висновки

Проведене нами дослідження явно показало, що ринкова вартість підприємства напряму залежить від обсягу інвестованих коштів у соціально-економічні умови праці його працівників. Така залежність зумовлена тим, що обсяг прибутку підприємства, який є одним з основних джерел зростання його ринкової вартості, напряму залежить від стану продуктивності праці. Своєю чергою, останній у більшості випадків визначається станом соціально-економічних умов праці працівників. Зважаючи на це можемо зробити висновок, що на шляху ефективної та стабільної діяльності підприємства забезпечення зростання обсягу інвестицій у соціально-економічні чинники праці є одним з першочергових завдань його стратегічного розвитку в сучасних економічних умовах.

Список використаних джерел

1. Тарасенко С.І. Формування системи факторів вартості підприємства / Національна бібліотека України імені В.І. Вернадського [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://www.nbuv.gov.ua/>
2. Мусієнко В.Д. Проблема інвестування в активи людського капіталу: збірник наукових праць / В.Д. Мусієнко, Н.А. Молозіна, А.М. Замараєва / Вип. 31 / М-во освіти і науки України, Вісник Криворізького національного університету. – Кривий Ріг: ДВНЗ Криворізький національний університет, 2012. – 475 с.
3. Державний комітет статистики України [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: www.ukrstat.gov.ua

Криза довіри як стримуючий фактор розвитку небанківських фінансових установ

Розглянуто причини недовіри потенційних інвесторів, серед яких низький рівень фінансової грамотності інвесторів, невиконання гарантом своїх зобов'язань із виплат вкладів тощо.

Ключові слова: потенційні інвестори, недовіра до фінансових установ, небанківські фінансові посередники.

Рассмотрены причины недоверия потенциальных инвесторов, среди которых низкий уровень финансовой грамотности инвесторов, невыполнение гарантом своих обязательств по выплатам вкладов и другие.

Ключевые слова: потенциальные инвесторы, недоверие к финансовым институтам, небанковские финансовые посредники.

The causes of mistrust of potential investors, including low financial grammar investors, failure to guarantee its obligation to pay the contributions etc.

Keywords: potential investors, mistrust to financial institutions, non banking financial mediators.

Постановка проблеми. Цивілізований фінансовий світ характеризується гармонійним співіснуванням фінансових установ. Такий порядок речей насамперед обумовлений тим, що кожна група фінансових інститутів зайняла свою нішу на ринку і обслуговує свою цільову аудиторію. Втім, це стосується високорозвинених країн.

В Україні вже понад двадцять років фінансова система переживає глибокі зміни, її стан важко назвати стабільним. Це період реформ та нововведень, який ще можна назвати ще періодом фінансової турбулентності. Тобто такий стан фінансової системи, який характеризується хаотичністю, нестабільною поведінкою та непередбачуваністю.

Заощадження в Україні переважно перебувають поза межами інвестиційного простору. Майже половина українського населення зберігає грошові заощадження на руках. За даними станом на 31.12.2012, у потенційних внутрішніх приватних інвесторів перебуває близько \$90 млрд. Тобто гроші в індивідуальних інвесторів є, причому суми, як ми бачимо, значні, які б могли розвинути цілі галузі нашої економіки. Втім, власники грошових коштів мають іншу думку. Попри наявність стимулів у вигляді високих відсоткових ставок по депозитах у них відсутні бажання інвестувати у фінансові інструменти. Вся проблема криється у відсутності довіри до фінансових посередників.

Вона, своєю чергою, досягається у результаті надійної, прозорої діяльності, відповідною репутацією. До того ж на-

копичується роками. Чому ж виникає недовіра? На наш погляд, її причиною є діяльність фінансових інститутів всупереч інтересів інвесторів. Іншим словами, аби уникнути кризи недовіри, фінансові посередники повинні нести відповідальність перед бізнесом, а отже, перед інвесторами. Кризу довіри до фінансових посередників можна розглядати на суб'єктивному рівні – крізь призму довіри до самого себе, що пов'язано з макроекономічними тенденціями розвитку (інфляція, бідність, політична нестабільність тощо). Сьогодні суб'єкти господарювання не впевнені у своїх доходах, можливість виконувати взяті на себе зобов'язання перед фінансовими установами. З іншого боку, фінансові установи також не впевнені у виконанні взятих на себе зобов'язань.

Недовіра до фінансових установ породжує негативні соціально-економічні процеси. Дж. Хікс зазначив, що недостатність довіри до хороших оцінок є джерелом неефективності системи, однак скептицизм відносно поганих може принести більше вигоди, ніж повна довіра, проте економічна система втрачає від нестачі довіри більше, ніж від її надлишку [1, с. 242]. Тому завдання держави полягає в забезпеченні довіри до фінансових інститутів, що впливає на потенційні можливості інвесторів, розвиток інвестиційних механізмів та інструментів, а також розвиток інвестиційного ринку в цілому.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Питання довіри до фінансової системи, зокрема небанківських фінансових установ, уже в деякій мірі вивчено у царині фінансової науки. Заслугують уваги праці вітчизняних (М.І. Дибба, Ю.Ю. Дяченко, Т.О. Кізіма, Т.О. Королюк, В.С. Ленов, Т.В. Майорова, Д.А. Морозов, С.І. Юрій) та зарубіжних вчених (А. Дамодаран, Дж. Стігліц, Дж. Хікс та інш.). Наукові роботи зазначених вчених, безумовно, мають велике значення для розвитку фінансової науки та впровадження в українські реалії їх практичних рекомендацій.

Утім, ми б хотіли узагальнити причини, що викликають кризу довіри до небанківських фінансових посередників, оскільки відсутність довіри – це одна з найбільших перепон на розвитку фінансового ринку в Україні в цілому.

З огляду на вищесказане **метою** нашої **статті** є визначення причин недовіри до небанківських фінансових установ та надання рекомендацій щодо їх усунення.

Виклад основного матеріалу. Перш ніж розглянути причини, які викликають недовіру до небанківських фінансових установ, обумовимось, що не всі зазначені організації приречені до недовіри з боку суб'єктів господарювання. До

таких належать лише ті установи, які приймають на певних умовах (у тому числі довіри) вільні грошові ресурси. До них належать депозитні установи (кредитні спілки та інші ощадні установи), ощадні установи контрактного типу (пенсійні фонди, страхові компанії, пенсійні фонди, довірчі товариства), інвестиційні компанії (інвестиційні фонди). Наголосимо на тому, що цей перелік значно ширший, проте ми обрали лише ті, які протягом певного часу можуть користуватися коштами, наданими добровільно суб'єктами господарювання.

На наш погляд, першою причиною недовіри, і, мабуть, основною, є певні історичні передумови. На жаль, в Україні є певний негативний досвід, який стосується неефективного повернення вкладень. Можна навести приклад із радянським Ощадбанком. Такі приклади з минулого формують певну модель поведінки власника вільних грошових ресурсів: небажання брати участі в інвестиційних процесах через фінансових посередників. Таким чином, вона не є ефективною ні для економіки країни, ні для самого суб'єкта господарювання. Оскільки він не може збагатитися. Тоді ці гроші перетворюються не в інвестиційні, а у споживчі ресурси.

Задля повернення депозитів у банківську систему пройшло немало часу. Держава намагається сприяти цьому. Так, у 1998 році було створено Фонд гарантування вкладів фізичних осіб. Утім при передачі коштів на депозит дуже часто їхні власники керуються високими насамперед ставками, а не можливістю повернення коштів у разі банкрутства банків. Незважаючи на такі дії з боку уряду, періодично з'являються збанкрутілі банки, які підривають довіру клієнтів. Оскільки банки є основними представниками фінансової системи, тому їхній стан з погляду клієнта відображає стан усієї системи, в тому числі небанківських фінансових установ.

Незважаючи на досить конкурентоспроможні ставки кредитних спілок, вони не стали лідерами по залученню депозитів. Вони не є учасниками згаданого фонду, і це також впливає на прийняття рішень клієнтів на користь банків. Тому, на наш погляд, важливим є включення кредитних спілок до такого фонду. Інвесторам необхідна адекватна підтримка з боку держави, оскільки вони є основними постачальниками грошових коштів до економіки країни в цілому. Тобто це своєрідна плата держави, якій потрібно розвивати різні галузі економіки, за надані у тимчасове користування грошові кошти, які згодом трансформуються в інвестиційні ресурси.

Наступна причина, яка пов'язана з попередньою, — це афілійовані стосунки небанківських фінансових установ (страхових компаній, пенсійних фондів тощо) з іншими фінансовими установами. Якщо клієнти не довіряють банку гроші на депозит, ймовірність того, що вони довіряють спорідненим компаніям грошові ресурси, досить мала. Тому небанківські фінансові установи не афішують свої стосунки з банками. Протилежна ситуація відбувається тоді, коли за рейтингами топові банки мають споріднені зв'язки з іншими фінансовими посередниками. Тоді це слід розглядати як маркетинговий хід, де довіра є інструментом просування

компанії на фінансовому ринку. Отож, будь-яка небанківська фінансова установа має дбати про свій імідж, обираючи тільки ті афілійовані структури, які мають гарну ділову репутацію та дбають про неї.

Згадавши про рейтинги, варто зазначити, що останнім часом авторитетні рейтингові агентства відіграють значну роль у виборі до фінансового посередника. Проте у світлі останніх подій часто виявляється, що високі оцінки, які забезпечують найвищі строчки в рейтингах, виявляються суб'єктивними. А це свідчить або про непрофесійний підхід до оцінки небанківських фінансових установ, або про заангажованість цих же організацій. Відповідно, якщо агентство із сумнівною репутацією розмістить таку фінансову установу на перших місцях, то очевидно, що таку інформацію потенційний клієнт не сприйме всерйоз, і й не тільки її, а й ціле агентство.

У такому разі небанківській фінансовій установі байдуже, де вона буде знаходитися у списку, а краще, коли її взагалі там не буде. Тому перед публікацією такого рейтингу буде доцільним дати дозвіл на оприлюднення інформації щодо діяльності фінансового посередника. Проте з іншого боку, якщо рейтинг буде складений на основі правдивих даних, а у списку небанківська фінансова установа буде займати останні місця, це нашкодить її діяльності, однак у контексті збереження коштів інвесторів це буде тільки на користь останнім. Тому на рівні держави доцільно створювати незалежні рейтингові агентства, де б висвітлювалася достовірна інформація.

Складна специфіка самої фінансової послуги також відіграє помітну роль у недовірі населення та підприємств до фінансової установи, яка її надає. Так, фінансова послуга не має фізичних властивостей: тобто її не можна помацати руками, відчути на смак, побачити візуально тощо. Окрім того, ефект від фінансової послуги відчувається після певного проміжку часу. Цей час є різним. Так, послуги страхування, депозити кредитних спілок та інвестиційні сертифікати через строк, обумовлений у контракті, а пенсійні виплати — після досягнення особою пенсійного віку. Причому для останнього характерне побоювання того, що до пенсії людина не доживе, тому й не розглядає цю послугу як серйозну можливість підтримки гідного рівня свого життя.

Клієнтові важливо бачити ефективність такої послуги на прикладі своїх знайомих, друзів, колег. Але більшість послуг, наприклад послуги недержавного пенсійного фонду, є настільки молодими на ринку фінансових послуг в Україні, що їх важко відчути. Тому, на нашу думку, деяким послугам варто ще «підросати» для того, щоб стати звичайним явищем в українській економіці.

Наступна причина, яка породжує недовіру, — це ухилення небанківської фінансової установи від зобов'язання по поверненню коштів. Особливо яскравим прикладом цього є діяльність страхових компаній, які в силу певних причин відмовляються виконувати зобов'язання по страхових виплатах. Така репутація тільки відлякує потенційних клієнтів добровільної форми страхування. Це одним прикладом можуть бути кре-

дитні спілки, які не повертають депозити, інвестиційні фонди, які не тільки не сплачують дохід, а й не повертають інвестованих коштів через причини падіння фондового ринку тощо.

Недовіра до нововведень державної влади є також важливим чинником, що породжує негативне ставлення до небанківських фінансових установ. Так, наприклад, пенсійна реформа, яка передбачала поступовий поділ накопичення внесків на три рівні. Люди звикли отримувати солідарну пенсію, тобто гарантовану державою (перший рівень), наступні додаткові виплати будуть залежати від активності та розмірів внесків самого індивідуума. Знову ж таки, наш менталітет поки що не сприймає внесення коштів на рахунок пенсійного фонду як звичайне явище в економіці країни, щоб через 20–30, а то й 40 років отримувати виплати, невідомо в якому розмірі.

Приклади неповноцінного впливу державного регулювання на небанківські фінансові установи також є причинами недовіри громадян до цих організацій. Мова йде про небажання виконувати вказівки регулюючих органів, про провладні бізнесові структури, про корумповані шляхи вирішення порушень з боку небанківських фінансових установ. А також про сумнівну компетенцію фінансового регулятора виконувати свої функції щодо нагляду та контролю фінансових посередників. Ідея створення регулятора над регулятором, як пропозиція щодо подолання цієї проблеми, виглядає принаймні сумнівно, якщо не абсурдно. Тому тут необхідні радикальні міри, що полягають у реформуванні системи регуляції та нагляду за діяльністю фінансових посередників.

Ще один дуже цікавий чинник, який впливає на довіру з боку клієнтів, — це недовіра до власне представника небанківської фінансової установи. Так, якщо працівник, наприклад, кредитної спілки не викликав довіри в потенційного клієнта, то навряд чи він стане довіряти цій кредитній спілці або ж кредитним спілкам взагалі. Для того щоб працівник фінансової установи викликав довіру, потрібно багато працювати над цим. Це й досконале знання продуктів небанківських фінансових установ, щоб у разі виникнення питань, працівник без вагань, чітко на них давав відповіді. Потенційний клієнт не повинен відчувати неточностей, оскільки у подальшому він їх сприйме за можливий обман, і, як наслідок, недовіра. Естетичний вигляд працівника та його робочого місця має бути приведено у порядок. Оскільки він є обличчям компанії. Тому небанківські фінансові установи повинні багато прикласти зусиль задля навчання роботи з клієнтами.

Обмежений доступ до інформації про діяльність небанківської установи є породжує неясність і додаткові питання. Про результати своєї діяльності, а також про свої проекти фінансові посередники повинні оголошувати на своїх сайтах, сайтах уповноважених органів, в різних засобах масової інформації.

Так склалося, що в Україні є специфічними деякі джерела інформації про діяльність вітчизняних фінансових установ: засоби масової інформації (67%), друзі та знайомі (19%), спеціалізовані веб-сайти в інтернет-мережі (17%), а при виборі фінансової установи для придбання відповідної фінансової послуги 52% інвесторів звертаються до друзів та родичів (таких самих фінансово неграмотних). Для прикладу: в Росії найпоширенішим джерелом отримання фінансової інформації є поради друзів та родичів (22,4%) та минулий досвід (20%) [3].

Проте оприлюднення результатів цінності як такої для потенційних інвесторів в прямому сенсі цього слова, на жаль, немає. Її потрібно роз'яснювати, не боятися розповідати про проблеми і з оптимізмом говорити про майбутні проекти компанії. Особливо гострим є питання про шляхи вкладання коштів. Інвесторам важливо бачити, в які проекти надходять ті чи інші кошти. Тому було б добре, якби у своїх звітах небанківські фінансові установи детальніше описували свою інвестиційну діяльність.

Не менш важливим є низька фінансова та юридична грамотність населення. Хоча й засоби масової інформації у різних формах і доводять суб'єктів господарювання інформацію про наявні фінансові продукти та послуги на ринку, охочих ними скористатися не стає більше. Це може свідчити про небажання небанківської фінансової установи витратити кошти на навчальні програми, доступність форм викладу матеріалу для населення тощо. Але, як і будь-який інший продукт, фінансова послуга для ефективної її реалізації потребує просування на ринок. Тому тут на допомогу прийде маркетингова політика (головним чином, комунікаційна складова) небанківської фінансової установи, яка через свої засоби та інструменти буде популяризувати фінансову послугу, залучаючи широкі верстви населення та корпорації в орбіту діяльності фінансових установ. На наш погляд, основними стануть для вирішення цієї проблеми такі інструменти маркетингової політики: методи пропаганди, поширення інформації через безкоштовні форми доступу (семінари для цільової аудиторії, брошури та інша, зрозуміла пересічному громадянину, література), демонстрації та презентації фінансових послуг.

Зауважимо, що вищеописані заходи щодо підвищення фінансової грамотності будуть малоефективними без підтримки держави, тому діяльність окремо взятих небанківських фінансових установ це капля у фінансовому морі. Потрібно змінювати ідеологію, сформовану десятками років владою Радянського Союзу, де фінансовою грамотністю населення ніхто не займався, підходи до управління власними фінансами, задля уникнення прийняття у подальшому необгрунтованих емоційних рішень. Такі зміни має підтримувати держава, впроваджуючи ще зі шкільних лав уроки фінансової грамотності, інституції консалтингу персональних фінансів. Зауважимо, що за кордоном до 40% фінансових угод фізичних осіб укладаються за допомогою фінансових консультантів [4, с. 19].

Нині в Україні фактично відсутній попит на знання у галузі управління персональними фінансами, оскільки населення не усвідомлює, наскільки є низьким рівень є їх соціального захисту, тому держава повинна виховувати покоління фінансово грамотних споживачів фінансових послуг.

Висновки

Отже, недовіра суб'єктів господарювання до небанківських фінансових установ є тим самим суб'єктивним фактором, що стримує розвиток ринку фінансових послуг. Вона обумовлена: 1) історичними передумовами; 2) недовірою до держави (її нововведень, регулятора тощо); 3) недовірою до афілійованих з небанківськими фінансовими установами осіб, рейтингових агентств із сумнівною репутацією; 4) недовірою до власне небанківської фінансової установи та її працівників; 5) недовіра до фінансових послуг через низьку фінансову грамотність та неусвідомлення незабезпеченого соціального захисту населення.

Аби повернути ситуацію радикально, потрібно працювати в таких напрямках: виховання свідомої нації, яка б розуміла важливість персональних фінансів в їх соціальному забезпеченні; запровадження національних програм на подолання фінансової грамотності на безоплатній основі; на рівні окремих небанківських фінансових установ проведення активної комунікаційної політики, яка сприяла б передачі інформації про фінансові інструменти потенційним інвесторам; жорсткий моніторинг діяльності небанківських фінансових установ та ви-

моги до виконання діяльності на ринку; дбання про власну ділову репутацію фінансових установ. Усе це дозволить створити умови для безболісного інвестування коштів та їхнього повернення, оскільки позитивний досвід сприятиме наступному витку інвестиційного процесу – реінвестуванню.

У подальшому вважаємо, що пріоритетним напрямом дослідження стане вивчення зарубіжного досвіду щодо повернення довіри потенційних інвесторів до небанківських фінансових установ та впровадження його у фінансову систему України.

Список використаних джерел

1. Хикс Дж. Р. Стоимость и капитал: Пер. англ./ Дж.Р. Хикс; общ. ред. и вступ. ст. Р.М. Энтова. – М.: Прогресс, 1988. – 488 с.
2. Бонд Р. Фінансова грамотність та обізнаність в Україні: факти та висновки / Р. Бонд, О. Куценко, Н. Лозицька [FINREP, проект розвитку фінансового сектору]. – Київ, груд. 2010 р. – С. 32: [Електрон. ресурс]. – <http://www.finrep.kiev.ua>
3. Юрій С.І., Кізіма Т.О. Фінансова грамотність населення в діалектиці сучасних освітніх тенденцій / С.І. Юрій, Т.О. Кізіма // Фінанси України. – 2012. – №2. – С. 16–26.

УДК 338.585

Т.В. СЕРДЮК,
к.е.н., доцент, Вінницький національний технічний університет
І.В. ЛАВРОВСЬКА,
студентка, Вінницький національний технічний університет

Тіньові відносини та трансакційні витрати в будівельній діяльності як фактор стримання розвитку галузі

Розкрито сутнісне значення категорії «трансакційні витрати», визначені об'єктивні та суб'єктивні причини виникнення трансакційних витрат у діяльності будівельного підприємства, наведена структура трансакційних витрат на кожному з етапів будівництва.

Ключові слова: дозвільні процедури, інституціональне середовище, будівництво, корупція, тіньова економіка, трансакційні витрати, саморегулювання, саморегулюючі організації.

Раскрыто сущностное значение категории «трансакционные издержки», определены объективные и субъективные причины возникновения их в деятельности строительного предприятия, рассмотрена их структура на каждом этапе строительства.

Ключевые слова: разрешительные процедуры, институциональная среда, строительство, коррупция, теневая экономика, трансакционные издержки.

Reveals the essential value of the category «transaction costs» as defined objective and subjective causes of tran-

saction costs in the construction companies, given the structure of transaction costs at each stage of construction.

Keywords: licensing procedures, institutional environment, construction, corruption, shadow economy, transaction costs.

Постановка проблеми. Зарегульованість, непрозорість, бюрократія, складні, заплутані правила гри, корупція – це ті реалії, в яких сьогодні продовжує функціонувати будівельна галузь. У такому середовищі об'єктивні передумови для її розвитку відсутні. Процесам, що відбуваються в Україні, внаслідок недосконалості ринкових механізмів та недостатньо якісного державного регулювання характерний досить високий рівень трансакційних витрат. Їм властива специфічна природа, пов'язана зі значною тінізацією економіки, значним податковим тиском й недостатністю встановлення і забезпечення прав власності.

У розвинених країнах будівництво традиційно вважають галуззю з найвищим рівнем тінізації економіки. Зокрема, за

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

оцінками Ф. Шнайдера, у країнах ЄС рівень тінізації будівельної галузі становить близько 33% ВВП за середнього рівня тінізації економіки майже 20% [1]. Чого можна очікувати від будівельного сектору України, якщо, за даними міжнародних організацій, тінювий сектор економіки України сягає майже 40%?

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Дослідженням трансакційних витрат займалися та займаються як вітчизняні, так і зарубіжні вчені, серед них Р. Коуз, К. Еррору, Дж. Коммонс, М. Алексєєв, А. Алчіан, Д. Норд, О. Вільямсон, Дж. Волліс, В. Кокорев, С. Малахов, С. Архієреєв та інші, зокрема стосовно будівництва – А. Асаул. Природу тінювих відносин в Україні досліджували Я. Жаліло, Е. Лібанова, багато інших дослідників. Проте специфіка підготовки та організації будівельних процесів в Україні свідчить про те, що галузь характеризується надзвичайно високим рівнем тінювих відносин і трансакційних витрат, що вимагає подальших досліджень.

Мета статті – дослідити особливості формування, структуру та рівень трансакційних витрат у будівництві в сучасних економічних та інституційних умовах, їх залежність від тінювих відносин та вплив на інвестиційну активність в галузі.

Виклад основного матеріалу. Функціонування сучасної ринкової економіки базується на принципах максимізації прибутку і конкурентної рівноваги, проте об'єктивна реальність довела неспроможність забезпечення сталості бізнесового середовища, що опирається лише на ці постулати. Так, виникнення й стрімкий розвиток інституціоналізму в ХХ ст. ознаменувався народженням такої категорії як трансак-

ційні витрати, існування яких багато в чому пояснює ефективність експлуатації економік різних країн.

Концепцію трансакційних витрат розроблено в працях Дж. Коммосона, і Р. Коуза, які відзначали інституціональну природу даного явища. На сьогодні немає єдиного чіткого категоріального поняття трансакційних витрат, але існують підходи, за якими певні витрати відносять до трансакційних. Перш за все це витрати на переговори, моніторинг і виконання угод, які дозволяють сторонам дійти згоди; плата за послуги посередників, витрати на пошук та збір інформації; витрати на обслуговування механізму сплати податків тощо.

Трансакційні витрати становлять значну частку серед інших витрат підприємств і здійснюють значний вплив на розвиток як окремих підприємств, так і економіки в цілому. У працях І.П. Булеєва, С.І. Архієреєва розглядається вплив трансакційних витрат на загальні витрати підприємства (рис. 1) [2].

Високий рівень трансакційних витрат зумовлює порушення розрахунково-платіжної дисципліни підприємств і заборгованість держави перед суб'єктами господарювання; використання в міжнародних контрактах інструментів толінгу, клірингу, бартеру, завищення або заниження цін; нерозвиненість ринкових інститутів та інституцій в Україні; прорахунки в бюджетній та інвестиційній політиці тощо. Усі ці особливості обумовлюють високий рівень трансакційних витрат вітчизняних суб'єктів господарювання та, на думку західних дослідників, є основною причиною неефективності економіки. Збої в реформах обумовлені недосконалістю економічної моделі розвитку пострадянських країн.

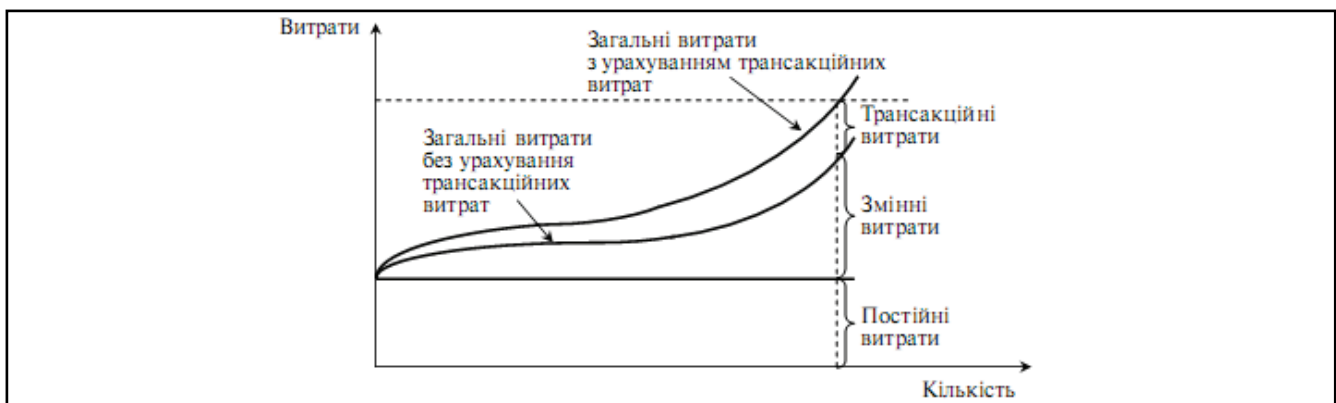


Рисунок 1. Динаміка валових, постійних, змінних і трансакційних витрат при традиційному виробництві

Таблиця 1. Об'єктивні та суб'єктивні причини виникнення трансакційних витрат у діяльності будівельного підприємства

Об'єктивні причини	Суб'єктивні причини
Низька інвестиційна активність внаслідок нестабільності економіки. Недосконалість законодавчо-нормативного забезпечення. Недостатня державна підтримка. Довготривалий операційний цикл та велика залежність від природних факторів, що підвищує імовірність ризиків (виробничих, технічних, комерційних, фінансових). Велика ресурсоемність та різноманітність необхідних ресурсів. Участь у реалізації будівельного проекту багатьох учасників, кожен з яких переслідує свої економічні інтереси (інвестори, забудовники, підрядники, логістичні провайдери, фінансові установи). Реалізація будівельного проекту вимагає великої кількості дозволів, що часто супроводжується корупційними схемами. Тінюва економіка	Нераціональна організаційна структура підприємств. Нераціональні та необґрунтовані об'ємно-планувальні й організаційно-технологічні рішення. Слабке управління контракцією (вибір оптимальної форми контракту). Відсутність постійних постачальників та партнерів. Несистемне та неефективне використання інформаційних технологій та програмних продуктів

Безліч різних чинників можуть стати причинами трансакційних витрат. Будівельна сфера має свою виражену специфіку структури трансакційних витрат і, відповідно, підходів до їх оптимізації. В табл. 1 ми визначили основні об'єктивні та суб'єктивні причини виникнення трансакційних витрат в діяльності будівельного підприємства, враховуючи специфіку галузі.

На нашу думку, трансакційні витрати в будівництві доцільно розглядати відповідно до поділу будівельного процесу на етапи. Також доцільним є віднесення узагальненого рівня трансакційних витрат, що супроводжують здійснення підприємницької діяльності в Україні, безпосередньо на підприємства будівельного сектору, оскільки наявність адміністративних бар'єрів, корупції та податкового тиску є головними причинами появи трансакційних витрат незалежно від виду діяльності.

Ми вважаємо, доцільно навести укрупнене групування трансакційних витрат (ТС) будівництва за видами, оскільки це надасть інструментарій для подальшого аналізу (табл. 2).

Сьогодні в будівельному комплексі об'єктивно виділяють чотири основні групи трансакційних витрат – дослідження,

контрактинг, забезпечення технологічних процесів, захист прав власності. Даний підхід обґрунтований як на методологічному рівні сучасних уявлень інституціональної економіки, так і відображає структуру трансакційних витрат в інвестиційно-будівельній діяльності [3]. На підставі даних рис. 2 можна зробити висновки про базові структурні чинники утворення трансакційних витрат в будівництві. Вони максимально сконцентровані на таких етапах інвестиційно-будівельного циклу як будівництво (реконструкція) та здача об'єкта нерухомості в експлуатацію.

Проте, на наш погляд, сьогодняшня ситуація в Україні накладає дещо інший відбиток на структуру трансакційних витрат в будівництві. Ми вважаємо, що витрати на етапі оформлення земельної ділянки у власність набагато більші, ніж 4% від загальної величини ТС (щонайменше 20%). Підтвердженням цього можуть виступати дані щорічного звіту «Ведення бізнесу» щодо легкості реєстрації власності. Так, станом на 2010 рік середня кількість дозвільних процедур із реєстрації прав власності – 10, а час на їх проходження –

Таблиця 2. Структура трансакційних витрат в будівельній сфері

Групи витрат	Операції, що відносяться до трансакційних витрат
Дослідження (пошук інформації)	Збір інформації про поточний стан інвестиційно-будівельного комплексу: придбання, обробка, передача інформації
Контрактинг	Планування взаємовідносин між суб'єктами ринку
	Переговори, обговорення інтересів, планів взаємодії
	Рішення про форми, характер, терміни взаємодії
	Закріплення домовленостей із застосуванням формалізованих процедур
	Оформлення договорів, укладення угод
	Контроль за виконанням зобов'язань суб'єктів у процесі взаємодії
	Застосування санкцій до опортуністичної поведінки суб'єктів
Забезпечення технологічних процесів	Взаємодія учасників у процесі спільного використання матеріальних і нематеріальних ресурсів
	Витрати, продиктовані законодавчими вимогами (ліцензування, контроль)
Захист прав власності	Витрати на виконання законодавчих, правових актів, спрямованих на запобігання незаконного вилучення, відторгнення власності у її власників.
	Витрати на реєстрацію прав власності
	Витрати на правовий захист, включаючи виплату державних зборів і мит

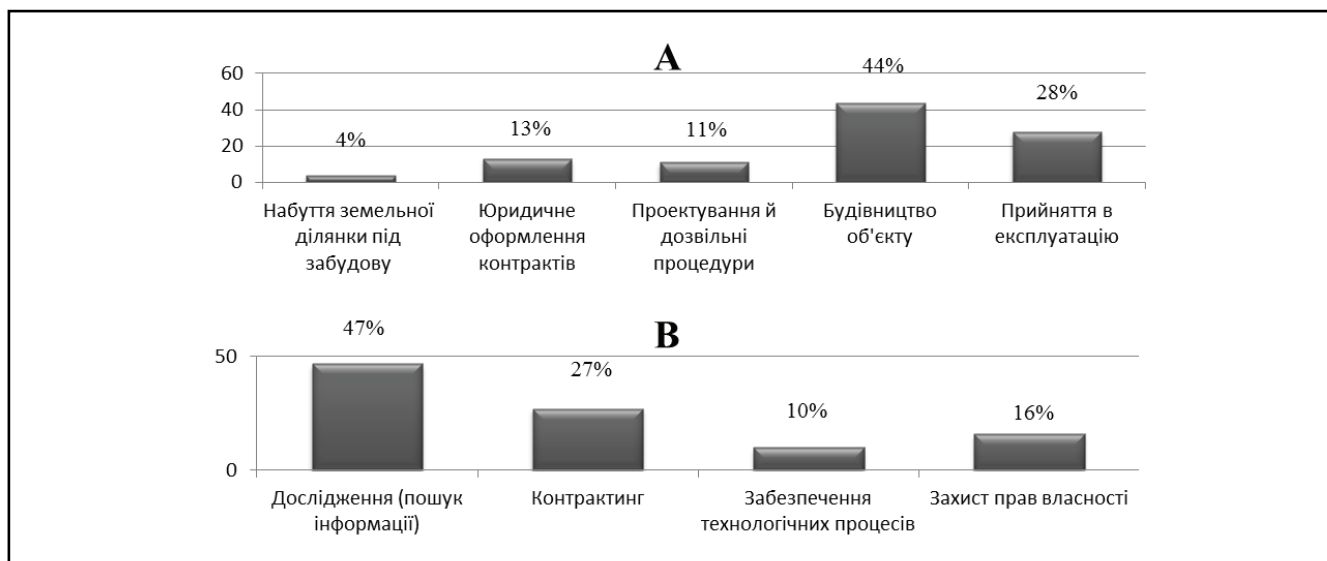


Рисунок 2. Розподіл трансакційних витрат між етапами інвестиційно-будівельного циклу (А) і структура трансакційних витрат за групами (В)

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

117 днів [4]. Це збільшує кінцевий термін будівництва майже на чотири місяці, якщо ж врахувати нормативний термін будівництва об'єкта – 18 місяців [5], то рівень трансакційних витрат становитиме 22%.

Актуальність дослідження чинників тінізації земельних відносин та визначення напрямів їх подолання потребує формування ефективних механізмів управління ринком землі у контексті земельної реформи. Тіньові земельні відносини, які відбуваються поза легальною економікою, негативно впливають на керованість ринків землі та дієвість важелів їх державного регулювання, що стримує розвиток будівництва та інших видів економічної діяльності. Створення регуляторного середовища, яке унеможливило б тіньові схеми або робить їх економічно не вигідними, є передумовою формування ефективного ринку землі в Україні.

Поряд із втратами бюджету наслідком високого рівня тінізації земельних відносин є невпевненість суб'єктів господарювання у захищеності прав власності на землю, що стримує інвестиційну активність у реальному секторі економіки, зокрема у будівництві. Корумпованість та тінізація у сфері земельних відносин спричиняють умови для деформації та руйнування механізмів конкуренції на ринку землі та спотворюють механізми формування собівартості. Зокрема, високі хабарі за придбання або відведення земельної ділянки під забудову, необґрунтовано завищують ціни на ринках житлової нерухомості.

Залишаються недосконалими процедури безоплатної передачі, продажу та відведення в оренду фізичним та юридичним особам земельних ділянок державної та комунальної власності, що зумовлено зловживаннями органів виконавчої влади та місцевого самоврядування, практикою безпідставної відмови у наданні права власності чи оренди з боку посадових осіб уповноважених органів державної влади; складністю доступу громадян і юридичних осіб до інфор-

мації про вільні земельні ділянки, генеральних планів населених пунктів, практикою надання громадянам і суб'єктам господарювання недостовірної інформації щодо наявності вільних земель; порушеннями під час організації та проведення земельних аукціонів тощо.

Необхідно відмітити, що значну частину трансакційних витрат підприємства зазнають у результаті проходження адміністративних процедур як в грошовій, так і в негрошовій формі, що спричинені, головним чином, не офіційною вартістю процедур, а неофіційною ціною надання послуги зі сторони державного службовця і часом, витраченим на очікування отримання даної послуги від адміністративних органів, на нескінченні узгодження та затвердження [6]. Тож доцільно враховувати величину додаткових витрат на етапі отримання дозволів навіть попри те, що відповідно до нового законодавства практично всі вони є безоплатними.

Нелегальність здійснюваних платежів, що не підтверджені первинними документами, й неможливість відображення у системі бухгалтерського обліку витрат часу, ускладнюють оцінку трансакційних витрат в кінцевій вартості об'єкта будівництва. В Україні надзвичайно високим є рівень так званих непродуктивних витрат, тобто витрат, які вимушені нести економічні агенти для подолання різних штучно створених економічних та адміністративних бар'єрів. Відповідно до методології, запропонованої Е. де Сото, непродуктивні трансакційні витрати підприємницької діяльності можна оцінити як суму складових, наведених на рис. 3.

Як бачимо з рис. 3, деякі витрати можна віднести до офіційних і здійснення їх може бути підтверджене відповідними документами, а тому їх можна оцінити. Інші ж витрати виникають у сфері неформальних відносин здебільшого в процесі: ліцензування певних видів господарської діяльності в будівництві, поточного контролю за їх діяльністю зі сторони різних відомств; отриманні різноманітних погоджень та дозволів.

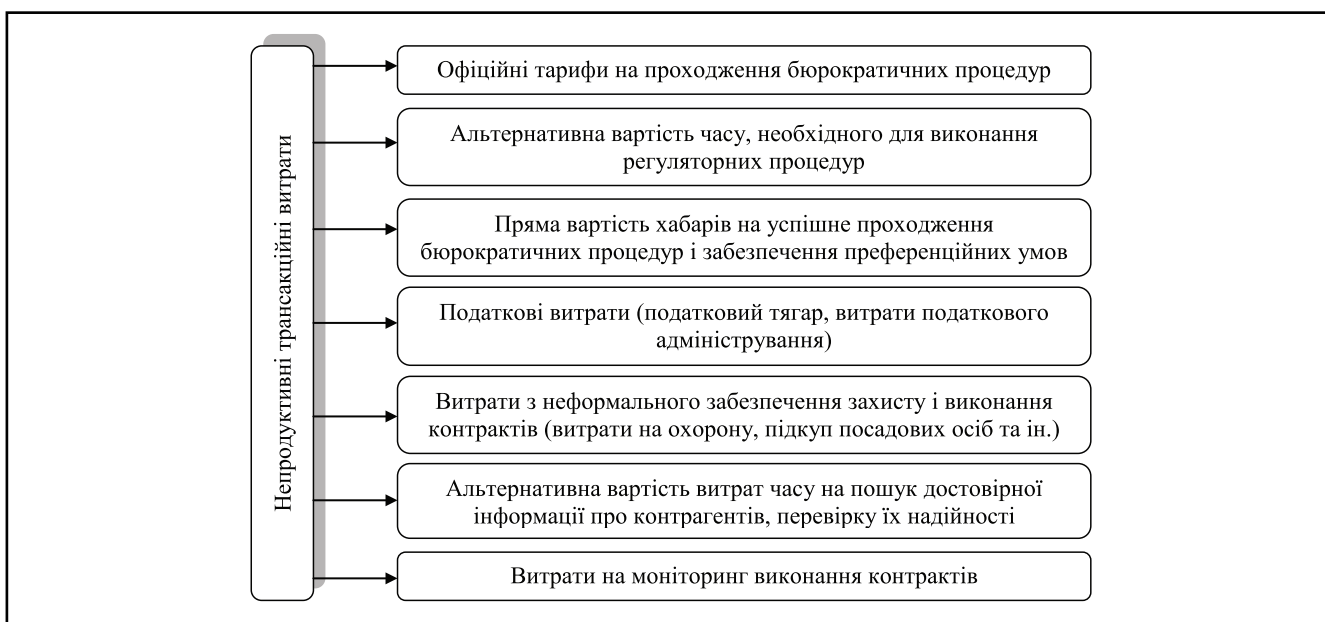


Рисунок 3. Непродуктивні трансакційні витрати за Е. де Сото

Використовуючи методологію, запропоновану де Сото, оцінювання рівня непродуктивних трансакційних витрат (ТС) у процесі будівельної діяльності включає: офіційні тарифи на проходження бюрократичних процедур; альтернативна вартість часу, необхідного на виконання регуляторних процедур; пряма вартість хабарів за успішне проходження бюрократичних процедур і забезпечення преференційних умов; податкові витрати (податкове навантаження, витрати податкового адміністрування); витрати з неформального забезпечення захисту і виконання контрактів (витрати на охорону, підкуп посадових осіб та ін.); альтернативна вартість витрат часу на пошук достовірної інформації про контрагентів, перевірку їх надійності; витрати на моніторинг виконання контрактів [7, 8].

Дані про розмір трансакційних витрат можна отримати шляхом анкетування, експертних оцінок з використанням існуючих методик, обліку офіційних витрат на проходження певних процедур тощо. Варто звернути увагу на такий метод оцінки трансакційних витрат, як крос-державні соціологічні дослідження рівня витрат, що включають низку критеріїв: кількісну оцінку нормативно-правових умов створення підприємства, отримання дозволів на будівництво, найму робітників, реєстрації прав власності, отримання кредитів, захисту прав інвесторів, сплати податків, здійснення міжнародної торгівлі, забезпечення виконання договорів, ліквідації підприємств – стосовно діяльності малих та середніх підприємств.

Висновки

Основними передумовами високого рівня тінізації в будівельному секторі залишаються неефективний інституціональний базис регулювання підприємництва та незадовільні умови здійснення підприємницької діяльності. На шляху послідовного та ефективного розвитку вітчизняної будівельної індустрії сьогодні знаходяться два основні бар'єри – значна зарегульованість галузі й високий рівень коруптованості, що визначає надмірний рівень трансакційних витрат для будівельних підприємств та наявність тіньових відносин для економіки.

Останніми роками в Україні виділився чіткий вектор, спрямований в напрямку спрощення дозвільних процедур в будівництві. Позитивним зрушенням у даному питанні було прийняття Закону України «Про регулювання містобудівної діяльності» і низки необхідних постанов, в результаті чого було усу-

нено значні суперечності в послідовності оформлення дозвільних документів й дублювання процедур у різних інстанціях. Проте залишаються недієвими організаційно-інституціональні механізми антикорупційного законодавства, адже Індекс сприйняття корупції в Україні у 2012 році відповідав 144-му місцю у рейтингу серед 176 країн світу.

Зменшення рівня корумпованості у владних структурах, на підприємствах та в інших організаціях повинно стати пріоритетним завданням для нашої держави. Це призведе до зменшення трансакційних витрат, що в результаті дасть можливість будівельній галузі перейти до ведення прозорої, чесної і легітимної діяльності. Причому усвідомлення необхідності ведення такої діяльності повинно бути не одинокою ініціативою підприємств, а стратегічним завданням держави в особі представників її регулюючих органів задля реалізації максимально ефективної співпраці між владою та суб'єктами господарювання.

Список використаних джерел

1. Schneider, F. The Shadow Economy in Europe / F. Schneider. – Chicago, Illinois: A.T. Kearney, 2011.
2. Булеев И.П. Управление трансакционными издержками в переходной экономике / И.П. Булеев. – НАН Украины. Ін-т экон. пром-сти, 2002. – 154 с.
3. Асаул А.Н., Иванов С.Н. Снижение трансакционных затрат в строительстве за счет оптимизации информационного пространства / А.Н. Асаул, С.Н. Иванов. – СПб: АНО ИПЭВ, 2008. – 301 с.
4. Рейтинг «Doing business». Легкость ведения бизнеса: Украина [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://russian.doingbusiness.org/data/exploreeconomies/ukraine/>
5. Визначення нормативного терміну будівництва [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://www.hidrotechnika.ru/diplom/dip18.html>
5. Пронина М.М. Трансакционные издержки на рынке интеллектуальной собственности: автореф. на соиск. уч. степени канд. экон. наук: спец. 08.00.01 – «Экономическая теория» / М.М. Пронина. – Санкт-Петербург, 2007. – 14 с.
7. Ющак Ж.М. Складові та оцінка трансакційних витрат / Ж.М. Ющак / Міжнародний випуск наукових праць, 2010. – 400–405 с.
8. Сараева И. Н. Проблемы оценки уровня трансакционных издержек в предпринимательском секторе экономики Украины. [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: http://library.donn-tu.edu.ua/fem/vip103-2/103-2_25.pdf

Структура капіталу підприємства та його вартість: питання визначення оптимальних співвідношень*

У статті розглянуті питання взаємовпливу структури капіталу підприємства та його вартості. Також досліджені можливості формування оптимальних співвідношень різних видів капіталу, що є важливим елементом позикової політики підприємства та відноситься до вартісно-утворюючих факторів, які сприяють нарощуванню або зменшенню величини вартості суб'єкта господарювання.

Ключові слова: фінансовий леверидж, власний та позиковий капітал, ставка оподаткування, податковий щит, фінансова незалежність, систематичний ризик, очікувана доходність.

В статье рассмотрены вопросы взаимовлияния структуры капитала предприятия и его стоимости. Также исследованы возможности формирования оптимальных соотношений различных видов капитала, что является важным элементом политики займа предприятия и относится к стоимостно-образующим факторам, которые могут способствовать наращиванию или уменьшению величины стоимости всего предприятия.

Ключевые слова: финансовый леверидж, собственный и заемный капитал, ставка налогообложения, налоговый щит, финансовая независимость, систематический риск, ожидаемая доходность.

The article deals with the questions of interaction of capital structure of the enterprise and its value. Also the possibility of creating the optimal ratios of different types of capital is explored, as it is an important element of company's lending policy and applies to value-creating factors that contribute much to the build-up or reduction of the value of the enterprise.

Keywords: financial leverage, equity and debt capital, tax rate, tax shield, financial independence, systematic risk, the expected rate of return.

Постановка проблеми. Комплексність показника вартості підприємства полягає в тому, що він оцінює стан такого суб'єкта господарювання з огляду на його економічну ефективність, яка виходить з аналізу операційно-господарської, фінансової, інвестиційної та інших видів діяльності. Залежно від методу, що використовується при визначенні вартості підприємства, отриманий результат дає змогу судити не лише про його поточний економічний стан, а й про перспективи подальшого розвитку та економічного зростання підприємства. Процес визначення вартості підприємства є достатньо складним та трудомістким, що пов'язано з необхідністю проведення комплексного аналізу фінан-

сово-економічного стану підприємства та операційно-господарської діяльності, оцінки інвестиційних планів та управлінського бачення на розвиток підприємства. При цьому досить вагомий вплив на вартість підприємства серед зазначених факторів має саме фінансово-економічна складова його діяльності, на основі якої визначається низка показників економічної ефективності, оцінюється рентабельність різних видів діяльності, фінансова незалежність підприємства, ефективність його боргової політики тощо. Серед таких факторів впливу структура капіталу підприємства (в частині позикового та власного) є досить важливим показником, який справляє безпосередній вплив не лише на фінансовий стан та безпеку бізнесу, а й на його дивідендну політику, стратегію та перспективи подальшого зростання, можливості до простого та розширеного відтворення, що, своєю чергою, втілюється у вартості такого підприємства та його інвестиційній привабливості.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Як серед вітчизняних, так і серед зарубіжних науковців особливої гостроти набували питання визначення так званої оптимальної структури капіталу для підприємств різних профільних спрямувань. Крім того, важливими та малодослідженими залишаються питання взаємовпливу структури капіталу та вартості окремих його елементів на показник вартості всього підприємства. Серед науковців-дослідників даної проблематики найбільш відомими є В.Г. Андрійчук [1], А. Дамодаран [2], Т. Огієр [5], П. Фернандез [6], П. Шеннон [7] та інші.

Мета статті. Проаналізувати переваги та недоліки залучення капіталу із різних джерел, виявити можливості підприємств до формування оптимальних співвідношень власного акціонерного та позикового капіталу в загальній його структурі і на основі відповідних математичних узагальнень визначити вплив структури капіталу на його вартість.

Виклад основного матеріалу. В сучасних ринкових умовах ефективно функціонування підприємства не обходиться без того, щоб використовувати різні джерела поповнення свого акціонерного капіталу з метою розширення власних можливостей до господарювання, диверсифікації фінансово-інвестиційного портфелю, що супроводжується постійним пошуком альтернативних джерел фінансування, які були б менш ризикованими та вимагали б меншої доходності для своїх інвесторів.

* «Оптимальний» за тлумачним словником визначений як найбільш сприятливий, найкращий для чогось, той, що найбільше відповідає чомусь.

Структура капіталу являє собою певне співвідношення різних видів капіталу, що сформовані за рахунок залучення коштів із різних джерел – позиковий (насамперед банківські коротко- та довгострокові кредити під певну процентну ставку із вимогою повернення у визначений час, облігаційні позики тощо) та власний акціонерний капітал, що сформований за рахунок статутних та пайових внесків, частини реінвестованого прибутку, додаткових емісій та ін. В умовах відкритості фінансових ринків (насамперед зарубіжних), значних можливостей до виходу на світові фондові майданчики та налагодження співпраці з потенційними іноземними та вітчизняними інвесторами, високої зацікавленості банківського сектору в наданні послуг кредитування створюються широкі можливості для залучення капіталу з різних альтернативних джерел. У даних умовах головним постає питання визначення оптимальної структури капіталу підприємства, що є досить індивідуальним завданням для кожної організації та пов'язано із проведенням ретельного фінансового аналізу. Показник структури капіталу підприємства містить у собі відповіді на питання щодо рівня його фінансової стійкості та незалежності, ймовірності банкрутства, а також створює діапазон затребуваної інвесторами доходності.

Крім того, від структури капіталу та вартості його складових залежить вартість самого підприємства, що виходить із тих методик, що застосовуються при оцінці його вартості. Таким чином, зазначимо високу значущість визначення «оптимальної» структури капіталу, яке хоч і є переважно практичним та індивідуальним завданням для кожного підприємства, але, тим не менш, знайшло втілення в теоретичних концепціях деяких дослідників. Такими теоріями структури капіталу є:

- *теорія Модильяні – Міллера* (1958), автори якої стверджують, що вартість капіталу, а відповідно і вартість всього бізнесу, не залежить від рівня його фінансового левериджу (структури капіталу), а все, що важливо, – це поведінка інвесторів в умовах ідеального ринку та очікувані грошові потоки, що генеруються підприємством, на основі яких визначається його вартість. І оскільки, як зауважують автори теорії, в умовах ринку всі інвестори мають однаковий доступ до різних джерел фінансових ресурсів, це дозволяє їм в «ручному» режимі підтримувати стабільність структури капіталу;

- *теорія компромісу*, відповідно до якої створення оптимальної структури капіталу є одним із завдань ефективного операційного функціонування підприємства, а тому ведеться постійний моніторинг переваг та загроз, що можуть виникати в результаті залучення додаткових позикових ресурсів або розширення бази власного акціонерного капіталу. В рамках даної теорії визначаються різні рівні фінансового левериджу та можливі ризики від такої структури капіталу (наприклад, порівнюється рівень ймовірного банкрутства в умовах високого фінансового левериджу з тим податковим щитом, що створюється в умовах зростання частки боргового капіталу в загальній його структурі). Таким чином, на основі отриманих результатів приймається компромісне рішення щодо най-

більш прийнятної фінансової поведінки підприємства, при цьому до уваги береться подальша стратегія бізнесу;

- *теорія ієрархії* (pecking order theory, Myers, 1984), яка, на нашу думку, в сучасних умовах себе вичерпала, адже відстоює позицію «єдиного джерела залучення» ресурсів – внутрішніми силами підприємства та його власників, що обмежує інвестиційні можливості бізнесу та не створює переваг від залучення ресурсів із різних альтернативних джерел фінансування;

- *теорія «ринкових термінів»* (market timing theory, Baker, Wurgler, 2002), відповідно до якої підприємство, працюючи в певному часовому інтервалі та маючи життєвий цикл, неодмінно стикається зі «злетами та падіннями», що позначається і на його загальній ефективності та на тих рішеннях, які приймаються (в тому числі і з приводу структури його капіталу, змушуючи, наприклад, проводити додаткові емісії в умовах, якщо акції компанії переоцінені і навпаки). Таким чином, підприємство саме для себе визначає рівень допустимого фінансового левериджу на кожний відрізок свого операційного функціонування, зважаючи на поведінку ринку, власне фінансове здоров'я та можливості.

Логічний аналіз розглянутих теоретичних концепцій дає підстави для висновку, що структура капіталу та вартість підприємства знаходяться в певному взаємообумовленому зв'язку, характер якого можемо виразити традиційним правилом – структура капіталу підприємства повинна сприяти максимізації його вартості, використовуючи при цьому переваги та враховуючи ризики залучення як власного акціонерного, так і позикового капіталу.

Правило формування оптимальної структури капіталу має виконуватися через призму вимоги щодо фінансової незалежності підприємства, що виражається через співвідношення власного акціонерного та авансованого капіталу. Необхідно брати до уваги те, що темпи зростання позикового капіталу (у складі коротко- та довгострокових позик, інших залучених коштів) можуть бути вищими за темпи зростання величини власного капіталу у структурі авансованого. Ця обставина, своєю чергою, знижує фінансову автономію підприємства та рейтинги платоспроможності, а також підвищує ризик настання банкрутства. Крім того, зростання величини позикового капіталу призводить до підвищення вимог щодо доходності акціонерів, адже вони вимушено мають справу з вищим ризиком, а тому з часом підприємство стикається з тим, що переваги залучення боргового капіталу (створений податковий щит) не перекривають витрати по виплаті процентів або взагалі унеможливають здійснення таких виплат. З іншого боку, створений податковий щит за рахунок виплачуваних відсотків по залучених кредитних ресурсах створює певні переваги для інвесторів, оскільки сума сплачених відсотків вираховується із загальної величини оподаткованого прибутку. За даних умов сума податкових платежів тим менша, чим більшими будуть виплати по боргах, які в такому разі слугуватимуть щитом від сплачуваних

Таблиця 1. Переваги і недоліки залучення та використання різних видів капіталу*

Вид капіталу	
власний капітал	позиковий капітал
Джерело формування майна підприємства та частини його сукупних активів, що являють собою ресурси для організації та ведення операційно-господарської діяльності підприємства (залишок коштів після вирахування всіх зобов'язань)	Це частина авансованого капіталу, що отримана із зовнішніх джерел запозичення на умовах строковості, повернення та платності, формує активи підприємства для безперервного ведення діяльності (кошти за вирахуванням власного капіталу)
Переваги	
- Є запорукою високої фінансової стійкості, ліквідності та незалежності підприємства (зменшується ризик банкрутства). - Простота процедури залучення. - Відсутність необхідності сплати відсотків за використання. - Здатність генерування додаткового прибутку. - Підвищується балансова та ринкова вартість бізнесу	- Значні можливості до залучення коштів та вибору фінансового контрагента для розширення масштабів діяльності. - Можливість безупинного ведення операційно-господарської діяльності в разі нестачі власних коштів. - Можливість створення умов для позитивної кредитної історії бізнесу (зачасної виплати боргів у повному обсязі). - Сплата відсотків є частиною фінансових витрат, що відповідно зменшує базу оподаткування підприємства (податковий щит)
Недоліки	
- Існуючі межі до залучення. - Складнощі визначення його вартості при оцінці вартості бізнесу	- Зменшення фінансової стійкості бізнесу та підвищення ризику банкрутства через зростання коефіцієнту заборгованості. - Зменшення частки або відсутність власного оборотного капіталу в структурі всього оборотного капіталу. - Скорочення рівня інвестиційної привабливості для компаній із значним рівнем позикового капіталу. - Залежність від кон'юнктури фінансового ринку. - В умовах невчасного та в неповному обсязі погашення кредитних зобов'язань погіршується кредитна історія

* Авторська розробка на основі узагальнення різних літературних джерел.

податків підприємством, а отже зростатимуть виплати інвесторам та прибутковість інвестованого капіталу.

Таким чином, у сучасних умовах вартість підприємства стає функцією структури капіталу. При застосуванні, наприклад, методу DCF (метод дисконтованих грошових потоків) або методу APV (метод скоригованої поточної вартості) вартість підприємства стає функцією фінансового левериджу, що впливає із структури його капіталу. За методом DCF вартість підприємства визначається наступним чином:

$$V_{firm} = \sum_{t=1}^{t=n} \frac{FCFF_t}{(1+WACC)^t} + TV,$$

де $FCFF_t$ – величина вільних грошових потоків у періоді прогнозування – t , гр. од.; $WACC$ – середньозважена вартість капіталу, %; TV – термінальна («постпрогнозна») вартість, гр. од.

Показник середньозваженої вартості капіталу складається з двох елементів – вартості власного і позикового капіталу та їх співвідношення в загальній структурі авансованого капіталу, відображаючи середню очікувану інвесторами дохідність:

$$WACC = Ke * We + Kd * Wd * (1 - t),$$

де Ke та Kd – відповідно вартість власного акціонерного (equity) та позикового (debt) капіталу (%); We та Wd – частка у структурі акціонерного капіталу, відповідно власного і позикового (%); t – ставка оподаткування прибутку підприємства¹, %.

Виходячи з методики розрахунку вартості підприємства (DCF) приходимо до висновку про обернено пропорційну залежність вартості бізнесу, вартості та структури його капі-

талу. Таким чином, мета щодо максимізації вартості підприємства реалізується через нарощування величини його грошових потоків і/або ж через зниження вартості капіталу, що досягається шляхом зменшення процентних ставок по кредитах (є мало ймовірним, бо це є екзогенним фактором, що не залежить від підприємства), пошуку альтернативних джерел залучення ресурсів, зниження ставок дохідності для інвесторів (за збільшення фінансового левериджу та в умовах вищого ризику інвестори вимагають більшої дохідності, і навпаки) та ін. У цілому функція оптимальної структури капіталу – це максимізація вартості підприємства через мінімізацію вартості його капіталу, що відображено на рис. 1.

У методику розрахунку вартості власного акціонерного капіталу (CAPM – модель оцінки вартості капітальних інвестицій) закладений коефіцієнт β . Він вимірює рівень систематичного ризику, з яким стикається підприємство, і водночас враховує фінансовий ризик. Останній пов'язаний з тим, що частково фінансування бізнесу відбувається за рахунок боргового капіталу, а платежі по обслуговуванню боргу не залежать від грошових потоків бізнесу.

$$CARM = Rf + \beta e * (Rm - Rf),$$

де Rf – безризикова ставка дохідності (%); βe – коефіцієнт систематичного ризику; $(Rm - Rf)$ – премія за ризик фондового ринку, %; Rm – очікувана дохідність цінних паперів компанії, %.

¹ Врахування ставки оподаткування у формулі розрахунку WACC потрібно для того, щоб нівелювати ефект податкового щиту для підприємства, тобто в результаті отримується величина вартості боргових зобов'язань, що відповідає їх вартості після виплати податків

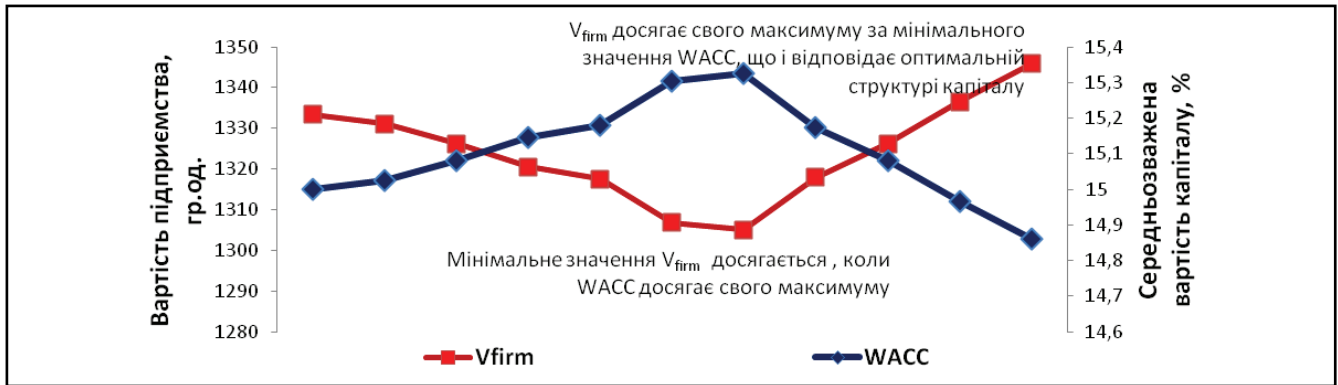


Рисунок 1. Модель формування оптимальної структури капіталу підприємства*

* Модель побудована на основі даних, які реально можуть описувати ситуацію та входять у розрахунок відповідних показників середньозваженої вартості капіталу та вартості підприємства за методом DCF.

Дія систематичного ризику на компанію посилюється в міру залучення все більшої кількості боргового капіталу, що зумовлює значні відхилення коефіцієнта β компанії від середнього по ринку його значення. Для того щоб врахувати дію фінансового ризику у вартості акціонерного капіталу, в практиці корпоративної оцінки використовується значення бета-акції (β_e) та бета-активу (β_a).

$$\beta_a = \beta_e / (1 + D/E),$$

де β_a – коефіцієнт бета-активу (без фінансового левериджу); β_e – коефіцієнт бета-акції (з урахуванням фінансо-

вого левериджу); D – величина боргового капіталу, гр. од.; E – величина власного капіталу, гр. од.

Так, зростання величини боргового капіталу в структурі спричинить зростання коефіцієнту систематичного ризику (бета по акціях підприємства) – β_e , що входить в алгоритм розрахунку вартості власного акціонерного капіталу за формулою CAPM. Збільшення значення вартості власного акціонерного капіталу, як результату зростання фінансового ризику для акціонерів, спричинить підвищення середньозваженої вартості капіталу – WACC, що в свою чергу за однакових інших умов вплине на зменшення вартості підприємства (DCF-модель).

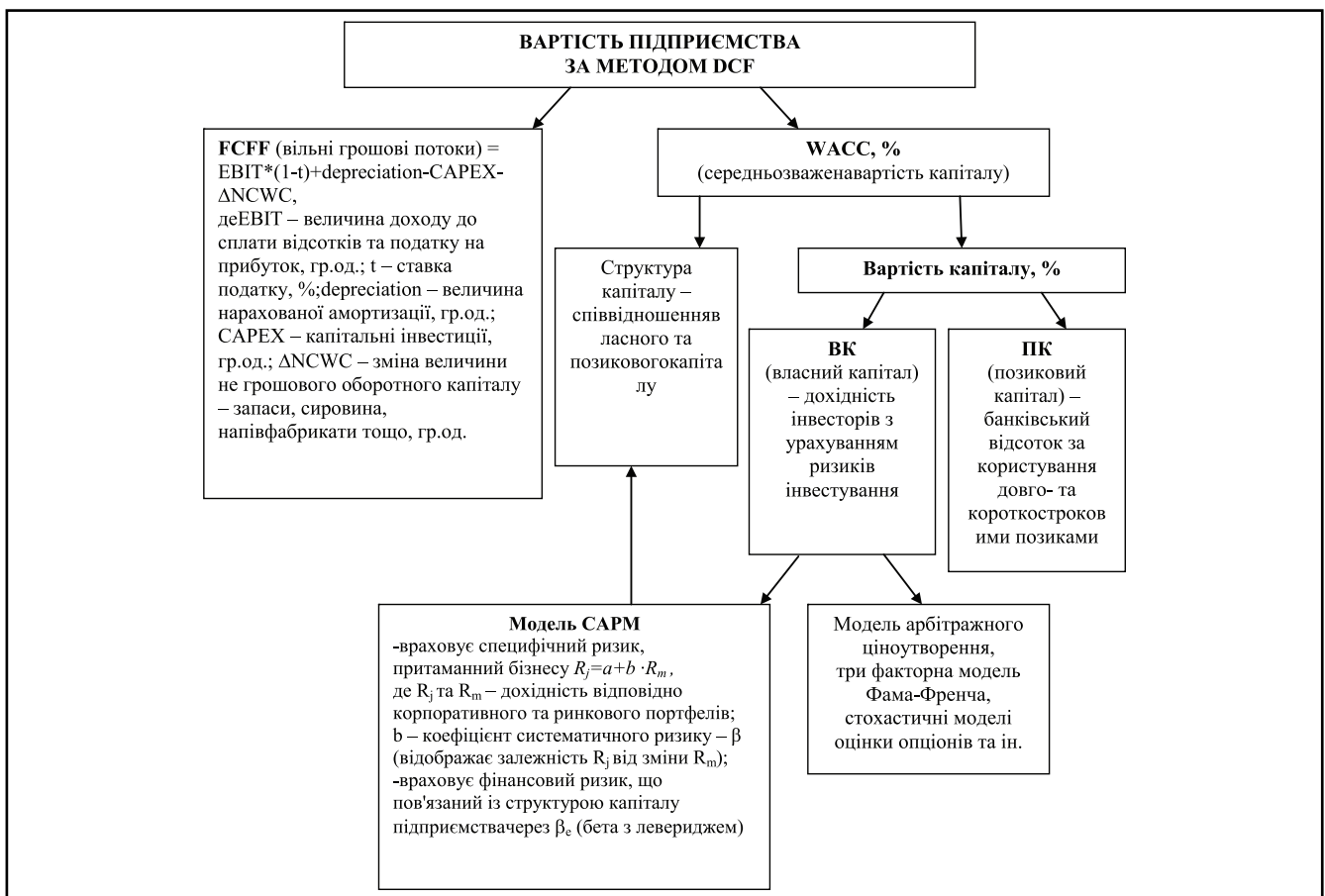


Рисунок 2. Концепція взаємозв'язку вартості підприємства, структури капіталу та його вартості*

* Авторська розробка.

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Вартість підприємства, будучи інтегральним показником² його ефективності, залежить від багатьох факторів, вплив яких не завжди можна однозначно оцінити. Так, наприклад, висока ефективність господарської діяльності, нарощування до певної міри обсягів виробництва, зростання торговельних оборотів сприятимуть збільшенню грошових потоків від операційної діяльності. Так само інвестиційна діяльність підприємства, спрямована на залучення додаткових інвестиційних ресурсів на потреби розширеного відтворення, впровадження проектів виробництва, інноваційних технологій та ін. також у довгостроковій перспективі сприятиме зростанню вартості підприємства. Фінансова діяльність також виступає одним з факторів впливу на вартість підприємства, але за деякими з її елементів вплив оцінити досить непросто, як наприклад із позиковою політикою та визначенням оптимальних співвідношень різних видів капіталу в загальній структурі, що вплине на вартість підприємства через вартість його капіталу. В будь-якому разі це потребує фундаментального фінансового аналізу діяльності підприємства та його фінансової стратегії в контексті нарощування його вартості, як основної вимоги всіх його стейкхолдерів.

Так, у табл. 2 ми спробували врахувати фінансовий ризик, пов'язаний із структурними змінами у капіталі, через визначення бета-активу та бета-акції включенням їх у розрахунок вартості власного акціонерного капіталу за моделлю CAPM та середньозваженої вартості за методикою WACC.

У результаті розрахунків отримали підтвердження тези про те, що зростання частки боргу у структурі капіталу підприємства (включення фінансового ризику в розрахунок через β_e) підвищує середньозважену вартість всього капіталу, насамперед за рахунок зростання вартості власного акціонерного. Так, за сталих усіх інших умов вартість підприємства, якщо розраховувати її за методом DCF, буде біль-

шою в разі нижчої ставки дисконтування, яка приймається на рівні WACC (без врахування левериджу), і навпаки.

Тим не менш не можна бути однозначними у висновках щодо того, якою повинна бути оптимальна структура капіталу підприємства та взагалі до критеріїв такої «оптимальності» для кожного окремого підприємства. Категоричність з приводу залучення боргового капіталу має виникати в разі, коли це явно загрожує фінансовій безпеці підприємства та може стати причиною не просто фінансових складнощів, але й можливого банкрутства. Не варто переоцінювати і таке джерело як власний акціонерний капітал, адже воно також може містити свої ризики (завищені вимоги акціонерів щодо дохідності, ненадійність інвесторів тощо). Але в будь-якому разі метою впровадженої позикової політики та формування оптимальної структури капіталу підприємства повинно бути забезпечення його високої фінансової стійкості та незалежності, маневреності та достатнього рівня платоспроможності, що стоїть на засадах формування високої конкурентної здатності бізнесу, підвищення його економічного потенціалу, створення позитивного інвестиційного клімату навколо підприємства та нарощування його вартості. Оптимальна структура капіталу є лише одним із елементів виконання поставлених завдань, і відноситься до розряду індивідуальних для кожного окремого підприємства, що залежить від галузевої приналежності бізнесу, життєвого циклу, стратегічних завдань та різного роду управлінських рішень щодо розвитку підприємства.

На практиці визначити оптимальну структуру капіталу для підприємства можна із застосуванням двох стандартних методів, а саме порівняльного бенчмаркінгу та фундаментального аналізу, пов'язаного із побудовою фінансових моделей.

² Така думка висловлюється в економічній науковій літературі деякими вітчизняними та зарубіжними дослідниками.

Таблиця 2. Вплив фінансового ризику на вартість капіталу підприємства*

Показники	Холдинг		
	«Кернел»	«Овостар»	«Астарта»
Активи, \$ тис.	2 119032	119798	653820
Відношення позикового капіталу до власного (debt/equityratio), %	75,0	10,8	90,5
Частка власного капіталу в авансованому (коефіцієнт фінансової незалежності), %	57,1	90,2	52,5
Частка позикового капіталу, %	42,9	9,8	47,5
EPS (прибуток на акцію), \$	2,6	3,9	2,33
Остання ціна продажу (закриття), \$	20,4	27,3	17,4
Очікувана інвесторами дохідність, %	12,8	14,4	13,4
β_e (з левериджом)	1,03	0,57	1,22
β_a (без левериджу)	0,59	0,52	0,64
CAPMe	21,9	20,4	23,7
CAPMa	19,6	20,0	20,3
WACCe	22,4	20,7	23,4
WACCa	21,1	20,3	21,6

* При розрахунку вартості власного акціонерного капіталу у CAPM модель включався ще й ризик країни за рейтингами агентства Moody's станом на січень 2013 року. За вартість позикового капіталу була прийнята середня ставка кредитування підприємств агропромислового сектору за 2012 рік (на рівні 21–23%). Фінансова інформація по холдингах була отримана із консолідованих звітів за 2012 рік, що знаходяться у відкритому доступі на сайтах компаній (дані щодо активів, структури капіталу, прибутків на акцію). Дані щодо очікуваної інвесторами дохідності були отримані із співвідношення EPStа ціни акції (остання ціна закриття).

Таблиця 3. Залежність вартості капіталу від зміни його структури*

Вихідна інформація							
Власний акціонерний капітал	20%	30%	40%	50%	60%	70%	80%
Позиковий капітал	80%	70%	60%	50%	40%	30%	20%
ПК/ВК, %							
(debt/equity ratio)	400	233,3	150,0	100,0	66,7	42,0	25,0
«Кернел»							
Акціонерний капітал, \$	2 119 032						
β_e	1,03	1,03	1,03	1,03	1,03	1,03	1,03
β_a	0,21	0,31	0,41	0,51	0,62	0,72	0,82
WACC _a	21,92	21,54	21,27	21,10	21,05	21,10	21,26
«Овостар»							
Акціонерний капітал, \$	119 797						
β_e	0,57	0,57	0,57	0,57	0,57	0,57	0,57
β_a	0,11	0,17	0,23	0,29	0,34	0,40	0,46
WACC _a	21,86	21,40	21,03	20,73	20,51	20,37	20,31
«Астарта»							
Акціонерний капітал, \$	653 820						
β_e	1,22	1,22	1,22	1,22	1,22	1,22	1,22
β_a	0,24	0,37	0,49	0,61	0,73	0,85	0,97
WACC _a	22,2	21,70	21,55	21,55	21,69	21,97	22,00

* За власними розрахунками автора.

Суть порівняльного бенчмаркінгу полягає у виборі певного галузевого еталону – конкретна компанія, за якою визначається існуюча в ній структура капіталу (в разі ж відсутності за еталонне можна прийняти середнє по галузі значення). Таким чином, у межах бенчмаркінгу проводиться детальний аналіз діяльності компанії-аналога та ефективності її позикової політики, а кращі практики імплементуються у діяльність власного підприємства. Але при цьому існують певні загрози, які пов'язані із складнощами у пошуку ідентичних компаній навіть в умовах однієї галузі, неправильною інтерпретацією отриманих результатів компанії-аналога (насамперед, отримане співвідношення позикового та власного капіталу не обов'язково є оптимальним). Крім того, ідентичні з першого погляду підприємства можуть мати різні рівні систематичного (ринкового) ризику, що необхідно враховувати при визначенні вартості власного акціонерного капіталу, а також мати різні інвестиційні цілі, що можуть спонукати до залучення додаткових сум позикового капіталу або ж, навпаки, до реструктуризації капіталу у бік зменшення боргової його частини.

Проведення фундаментального аналізу є достатньо трудомістким процесом, що потребує побудови різних сценарних моделей поведінки підприємства в умовах зміни його позикової політики та відповідно різних співвідношень позикового та власного капіталів. Побудова таких моделей в разі наявності та повноти необхідної інформації може дати відповіді на питання щодо найбільш прийнятної структури капіталу для умов конкретного підприємства відповідно до цілей його функціонування.

З отриманих результатів простого фінансового моделювання бачимо, що середньозважена вартість капіталу підвищується по мірі зростання частки боргового капіталу у

структурі, що підвищує ризик фінансової нестабільності підприємства, знижує рейтинг кредитоспроможності бізнесу та може викликати занепокоєння інвесторів, що виражається у вищих ставках очікуваної ними доходності. В подальшому можна поглибити аналіз шляхом прогнозування очікуваних вільних грошових потоків підприємства, що дасть можливість визначити за якого «сценарного» рівня структури капіталу досягатиметься максимізація вартості підприємства. Зауважимо, що моделі, які використовуються в процесі фундаментального фінансового аналізу, повинні враховувати динаміку різних ризиків та факторів впливу на діяльність підприємства, а також прогнози його операційної, фінансової та інвестиційної активності.

Висновки

Прийняття рішення щодо формування оптимальної структури капіталу на сучасному етапі знаходиться в рамках важливих фінансових рішень, адже визначає не лише позикову політику підприємства, а й стоїть на позиціях вартісно-утворюючих факторів, що сприяють зменшенню або нагромадженню вартості всього бізнесу. Використання боргового капіталу є досить вигідним до певної міри, адже поряд з перевагами (значні можливості залучення, зазвичай є дешевшою формою фінансування, створюється податковий щит тощо) містяться і певні загрози, що пов'язані із фінансовими труднощами, з якими може стикнутися бізнес через зниження фінансової автономії та маневреності, рівня платоспроможності. Але крім того, в разі значної частки боргового капіталу у загальній структурі капіталу збільшується величина боргових зобов'язань та виплат, знижується кредитний рейтинг бізнесу, виникають труднощі взаєморозуміння та збалансованості інтересів з інвесторами, які очіку-

ють зростання своєї дохідності через вищий фінансовий ризик. З метою прийняття рішення щодо найбільш оптимального рівня співвідношення власного та позикового капіталу до уваги можуть братися методи порівняльного аналізу (бенчмаркінг) та фінансового моделювання. Але в будь-якому разі питання формування оптимальної структури капіталу лежить в площині індивідуальних для кожного окремого підприємства, метою якого є рівновага інвестиційної та фінансової ефективності поряд із зацікавленістю всіх стейкхолдерів у нарощуванні вартості підприємства.

Список використаних джерел

1. Андрійчук В.Г. Ефективність діяльності аграрних підприємств: теорія, методика, аналіз: Монографія. – К.: КНЕУ, 2005. – 292 с.
2. Дамодаран А. Инвестиционная оценка: инструменты и методы оценки любых активов: пер. с англ. / А. Дамодаран. – 4-е изд. – М.: АльпинаБизнес Букс, 2007. – 1340 с.

3. Ogiep T., Ragman Дж., Спайсер Л. Сравнения вартість капіталу: Практичний посібник з прийняття фінансових рішень / Пер. з англ.; За наук. ред. О.Б. Ватченко. – Дніпропетровськ: Баланс Бізнес Букс, 2007. – 288 с.

4. Fernandez P. Optimal capital structure: problems with the Harvard and Damodaran approaches / Research paper, 2002. – №454. – 15 p.

5. Pratt, Shannon P. Cost of capital: estimation and applications / Shannon P. Pratt. – 2nd ed., USA. – 2002. – 322 p.

6. Servaes H., Tufano P. The theory and practice of capital corporate structure / Deutsche Bank, 2006. – № 1. – 90 p.

7. <http://www.investopedia.com/walkthrough/corporatefinance/5/capitalstructure/modigliani-miller.aspx>

8. <http://www.investopedia.com/walkthrough/corporatefinance/5/capitalstructure/bankruptcy-optimal-structure.aspx>

9. <http://www.astartakiev.com/>

10. <http://www.ovostar.ua/>

11. <http://www.kernel.ua/en/>

УДК 657.6 (075)

С.О. КЛИМЕНКО,
к.е.н., Миколаївський національний університет ім. В.О. Сухомлинського

Облікова політика підприємств та особливості фінансової реструктуризації

У статті акцентовано увагу на відповідності облікової політики підприємства вирішенню проблеми його фінансової реструктуризації.

Ключові слова: облікова політика, фінансова реструктуризація підприємства, структура капіталу.

В статье акцентировано внимание на соответствии учетной политики предприятия решению проблемы его финансовой реструктуризации.

Ключевые слова: учетная политика, финансовая реструктуризация предприятия, структура капитала.

In the article the attention is looking to the accounting policy corresponds with financial restructuring of the enterprises.

Keywords: accounting policy, financial restructuring of the enterprises, capital structure.

Постановка проблеми. Сучасний стан розвитку переробних підприємств АПК потребує постійної уваги до процесів формування та ефективного використання капіталу, проведення облікової політики, спрямованої на створення сприятливих умов фінансово-господарської діяльності підприємств. Це необхідно для забезпечення відповідності структури капіталу умовам його функціонування під впливом змін, що відбуваються в зовнішньому середовищі, та з урахуванням перспективних можливостей розвитку.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Огляд економічної літератури показав, що Є.М. Андрущак та О.М. Підхонний [1], М.Д. Білик [2], Л.І. Воротіна [3], В.М. Гриньова та А.В. Гриньов [4], І.Н. Карпунь [5] та інші демонструють відсутність єдиної думки серед науковців щодо ролі та особливостей здійснення фінансової реструктуризації, яку пов'язують зі зміною форми власності. Особливості її проведення визначають виходячи з постприватизаційних процедур та як один з інструментів пасивної (короткострокової) реструктуризації [3]. Це можливий оздоровчий захід із метою поліпшення фінансового стану підприємства шляхом вжиття експрес-заходів: збільшення (зменшення) заборгованості, зниження вартості капіталу [6]. Облікова політика повинна підтримувати фінансову реструктуризацію як постійний інструмент управління має, а не спрямований на реалізацію одноразової мети [7], розглядати її як проміжний етап у справі реструктуризації підприємства в цілому, де основним завданням є адаптація підприємства до умов мінливого зовнішнього середовища з метою підвищення конкурентоспроможності [8], як самостійний засіб стратегічних фінансових перетворень в процесі реалізації фінансової стратегії [2], як реформування корпоративного управління із обов'язковим залученням інвестицій для оздоровлення стану підприємства [4], як зміну структури та розмірів власного й позикового капіталу, а також зміну в інвестиційній діяльності підприємства [9, с. 48] як зміни у структурі капіталу,

структури джерел фінансових ресурсів: співвідношення власного, позичкового і залученого капіталу; зміні структури оборотних активів, співвідношення матеріально-речових активів, засобів у розрахунках, грошових коштів і їхніх еквівалентів у складі оборотних активів; в реструктуризації дебіторської і кредиторської заборгованості [10, с. 18], що вимагає розробки комплексу заходів, спрямованих на фінансову реструктуризацію капіталу для попередження негативного впливу змін в економічному середовищі на стан підприємства та дозволить підвищити конкурентоспроможність, інвестиційну привабливість підприємства, забезпечити його стійке функціонування.

Мета статті полягає у виокремленні проблеми фінансової реструктуризації підприємства серед обсягів завдань формування і використання капіталу підприємства та акцентованні уваги на використанні облікової політики підприємства при вирішенні поставленого завдання.

Виклад основного матеріалу. Дослідження сутності фінансової реструктуризації виявило, що, незважаючи на різні підходи щодо визначення поняття, ролі, механізмів та інструментів, критеріїв її ефективності, існують спільні характерні риси, а саме:

- фінансова реструктуризація реалізується в зміні структури капіталу, розмірів та умов залучення коштів і власного капіталу, особливо в перегляді наявних боргів [11, с. 41];
- фінансова реструктуризація спрямована на формування оптимального співвідношення різних джерел фінансування діяльності підприємства, при якому максимізується вартість самого підприємства [14, с. 227];
- до фінансової реструктуризації відносять зміни, спрямовані на покращення структури балансу: оптимізацію структури пасивів та підвищення ефективності використання активів;
- фінансову реструктуризацію пов'язують із попередженням та усуненням кризових явищ, необхідністю вирішення поточних проблем неліквідності, фінансової залежності та неплатоспроможності, низької інвестиційної привабливості та конкурентоспроможності;
- фінансова реструктуризація полягає в оптимізації фінансової структури компанії з метою мінімізації сукупних витрат і покращення координації фінансових потоків;
- фінансова реструктуризація направлена на створення прозорої фінансової структури з метою залучення потенційних інвесторів і покращення контролю над підприємством;
- фінансова реструктуризація є засобом більш ефективного використання капіталу підприємства, збільшення його вартості;
- фінансова реструктуризація направлена на оптимізацію фінансових потоків усередині компанії або в групі пов'язаних компаній;
- фінансова реструктуризація спрямована на відновлення фінансової рівноваги при загрозі банкрутства підприємства [2], на стабілізацію підприємства [12], досягнення фінансової стійкості при максимізації економічної вартості під-

приємства [13], на зростання обсягів збуту продукції [4], на реорганізацію боргів і капіталу, наведення порядку в активах підприємства, які знаходять відображення в зміні структури балансу [11, с. 41].

Однією з найважливіших рис, що характеризують фінансову реструктуризацію у контексті діяльності переробних підприємств АПК, на нашу думку, є її спрямованість на здійснення змін у структурі капіталу з метою підвищення ефективності формування і використання фінансових ресурсів підприємства, як це вважають ряд авторів. Це обумовлює необхідність вирішення проблем, пов'язаних із підвищенням ефективності прийняття управлінських рішень, пов'язаних із реструктуризацією капіталу вдосконаленням облікової політики підприємства, потребує дослідження різних критеріїв оптимальності структури капіталу для розробки заходів щодо її оптимізації з урахуванням факторів та ризиків, що пов'язані з управлінням капіталом відповідно до специфіки діяльності переробних підприємств АПК. Це дозволить розробити та реалізувати ефективну стратегію фінансування виробничої та операційної діяльності, центральне місце в якій посідає проблема ефективного управління формуванням та використанням капіталу, а інструментом змін має бути гнучка облікова політика підприємства.

Основними загальноприйнятими критеріями оптимізації структури капіталу переробних підприємств АПК є: політика фінансування капіталу, вартість підприємства, вартість акцій підприємства, середньозважена вартість капіталу, ризики, пов'язані із сезонністю накопичення ресурсів, тенденції споживання готової продукції та прогнозована рентабельність.

Політика фінансування капіталу пов'язана із системою фінансування підприємства та напрямками їх вкладання, яку за класичним підходом поділяють на фінансування оборотних активів та необоротних активів. Вони, своєю чергою, пов'язані з фінансовими рішеннями короткострокового та довгострокового характеру. При цьому цілі різноманітних політик фінансування оборотних та необоротних активів можуть співпадати, ґрунтуючись на оптимізації обсягу та складу фінансових джерел формування активів з позиції забезпечення ефективного використання власного капіталу та достатньої фінансової стійкості підприємства [15, с. 174].

Для формування та прийняття управлінських рішень щодо політики управління капіталом важливим є вибір та обґрунтування фінансових інструментів, одним з яких слід зазначити дивідендну політику, яка полягає в оптимізації чистого прибутку, що спрямовується на капіталізацію та споживання. Одночасно дивідендна політика виступає інструментом регулювання корпоративних відносин, структури та величини власного капіталу, ступеню задоволеності власників від вкладання в те чи інше підприємство, підвищує його привабливість. Облікова політика, відповідно, захищає підприємство і має бути гнучкою та змінною величиною щоквартально при необхідності.

Проте політику фінансування капіталу підприємств АПК необхідно розглядати не лише в розрізі управління оборот-

ними та необоротними активами, а й з погляду прогнозування потреби обсягу додаткового капіталу з урахуванням зовнішніх чинників, що впливають на його формування та використання (інфляція, можливе збільшення відсотків за користування кредитами) та специфічних, що пов'язані з сезонним характером виробничої діяльності підприємств, тривалістю виробничого циклу та ін. Це дозволить спрогнозувати зміни основних показників використання капіталу переробними підприємствами АПК.

Структура капіталу перебуває у тісному взаємозв'язку з вартістю підприємства, до чинників формування якої науковці та практики відносять: темпи зростання, рентабельність реалізації, ставки оподаткування прибутку, інвестиції в нові необігові активи, інвестиції в обігові активи, ставки оподаткування, зростання обігу та обсягів здійснених підприємством інвестицій, ринкові умови (рівень і тип конкуренції, макроекономічне середовище, нові конкуренти, інтенсивність нововведень, впливовість споживача, впливовість поставачальника, промислова політика держави) та внутрішні чинники (розроблення нових видів продукції, розвиток (вдосконалення) видів продукції, які виготовляються, закупівля та постачання, виробництво, система просування на ринок та реалізації, оброблення маркетингової інформації, управління людським капіталом, інформаційний капітал, капітал та потенціал підприємства.

Сформована оптимальна структура капіталу дозволяє максимізувати ринкову вартість компанії, при цьому одним із критеріїв є співвідношення рентабельності власного капіталу і фінансової стійкості підприємства, дохідності та фінансової стійкості підприємства. Формування концепції оцінки й управління вартістю підприємства у процесі фінансової реструктуризації має базуватися на оцінці можливості підприємства генерувати більше цінностей для споживачів і значно ефективніше, ніж конкуренти. Таким чином, цінність реструктуризованого підприємства показує не тільки фінансові економічні показники функціонування, а й характеризує роль у соціально-економічному розвитку держави, суспільства в цілому. На підставі такого підходу, вважають дослідники, вартість є сумарним показником, що визначає розміри і конкурентоспроможність, ринкову вартість капіталу, ефективність функціонування, роль підприємства в соціально-економічному розвитку суспільства.

Особливо актуальним для переробних підприємств АПК є максимізація вартості підприємства, яка має відбуватися з урахуванням галузевої та регіональної належності. Оскільки діяльність підприємств галузі напряму залежить від сировинної бази, максимізація вартості переробного підприємства дозволить забезпечити збільшення джерел фінансування, зокрема, отримання банківських кредитів, які можуть бути використані для попередньої оплати сировини та забезпечення її необхідних обсягів, для повного використання виробничих потужностей та обумовить зниження собівартості виробленої продукції, хоча при цьому зростають ризики,

зумовлені специфікою виробничого циклу переробних підприємств.

Одним із важливих критеріїв оптимізації структури капіталу є вартість акцій підприємства, оскільки зростання курсу акцій, з одного боку, є важливим показником для інших суб'єктів ринку цінних паперів, які є або розглядають можливість стати контрагентами цього підприємства, з іншого – свідчить про компетентність менеджменту, дії якого здебільшого й спрямовані на підвищення ринкової вартості компанії та формування для цього відповідних сегментів облікової політики підприємства. Р.С. Квасницька визначає оптимальну структуру капіталу як певне співвідношення власного і позиченого капіталу, яке приводить до максимізації вартості акцій підприємства [16].

Для акціонерів ефективне використання їхніх інвестицій може отримувати прояв у формі поточного доходу (дивідендів) або зростання ринкової вартості їхніх акцій. З таких диспозицій показники зростання ринкової вартості компанії і прибутковості власного (акціонерного) капіталу, як вважають вчені, виступають критеріями, які характеризують ефективність управління капіталом акціонерів: саме здатність на підставі ринкової ціни акцій визначити ефективність діяльності підприємства є однією з найголовніших рис ринку інструментів власності.

Зростання ринкової вартості акцій дозволить переробним підприємствам АПК зберегти існуючих інвесторів та розширити коло потенційних, зацікавлених у придбанні нових або вже існуючих в обігу акцій, що особливо актуально, оскільки підприємства галузі функціонують переважно за рахунок власного капіталу, не отримуючи дотацій та субсидій з боку держави. Вартість капіталу з погляду мінімізації його вартості обумовлює необхідність дослідження підходів до вартісного виміру капіталу, що дозволить вирішити питання інформаційного забезпечення щодо формування і використання капіталу підприємства для достовірності визначення фінансового результату функціонування підприємства.

Основу традиційної концепції структури капіталу становить твердження про його можливу оптимізацію шляхом врахування вартості окремих його складових частин. Причому дослідження вчених та практиків показали, що вартість власного капіталу є завжди вищою за вартість позиченого, враховуючи ризик його використання, та визначається рівнем фінансових результатів діяльності суб'єкта господарювання за попередній період. Оптимізація структури капіталу за критерієм мінімізації її вартості ґрунтується на попередній оцінці власного і позиченого капіталів за різних умов їх формування, обслуговування та здійснення багатоваріантних розрахунків середньозваженої вартості капіталу і, таким чином, пошуку найбільш реальної ринкової вартості підприємства [17].

Висновки

Розглядаючи проблематику структури капіталу з погляду управління нею, потрібно зазначити, що аналізу підлягає як

фактична (сформована) пропорція капіталу, так і структура стосовно додаткових капіталовкладень, які переважно у дослідженнях розглядаються відособлено, як аналіз ефективності (рентабельності) власного капіталу та окремих інвестиційних проектів. Оцінка вартості залученого капіталу має ряд особливостей, а саме: залучення додаткового капіталу завжди супроводжується збільшенням вихідних грошових потоків на підприємстві. Це збільшення пов'язане зі сплатою процентів за обслуговування позичкового капіталу і з погашенням основного боргу. Крім того, це пов'язано з кредитним і процентним ризиком; вартість позичкового капіталу пов'язана з оцінкою кредитоспроможності позичальника з боку банку. Чим вища кредитоспроможність підприємства за оцінкою кредитора, тим нижча вартість залученого капіталу. Тому облікова політика підприємства має бути адекватною вирішенню проблеми фінансової реструктуризації підприємства.

Список використаних джерел

1. Андрущак Є.М., Підхонний О.М. Управління фінансовими ресурсами в процесі реструктуризації підприємств // Фінанси України. – 2002. – №7. – С. 30–38.
2. Білик М.Д. Фінансова реструктуризація та її оцінка // Економіст. – 2000. – №9. – С. 22–27.
3. Воротіна Л.І. Реструктурування як шлях відновлення платоспроможності підприємства // Бюлетень з корпоративного управління. – 2001. – №2. – С. 27–31.
4. Гриньова В.М., Гриньов А.В. Фінансова реструктуризація промислових підприємств // Фінанси України. – 2002. – №10. – С. 9–14.
5. Карпунь І.Н. Антикризисні заходи на підприємстві; управління, стратегія, цілі та завдання: монографія. – Львів: Вид-во «Світло», 2008. – 440 с.
6. Федулова Л.І. Методологічні підходи до управління реструктуризацією підприємств // Проблеми науки. – 2002. – №5. – С. 54–59.
7. Батенко Н.І. Реструктуризация как путь к финансовому оздоровлению и прибыльности предприятия // Бухгалтерия. – 2000. – №3. – С. 116–119.
8. Базилінська О.Я. Фінансовий аналіз: теорія і практика. – К.: ЦУЛ, 2009. – 328 с.
9. Волков О.І., Денисенко М.П., Гречан А.П. Інноваційний розвиток промисловості України. – К.: КНГ, 2006. – 648 с.
10. Михайлицький К.А. Организационно-экономический механизм реструктуризации предприятий машиностроительного комплекса: автореф... канд. экон. наук: 08.00.05 / К.А. Михайлицкий; Рос. экон. акад. им. Г.В. Плеханова. – М.: [б. и.], 2010. – 29 с.
11. Климчук С.В. Оптимальное соотношение рентабельности и ликвидности как составляющей переменной моделирования финансовой реструктуризации // Проблемы материальной культуры – С. 41–48.
12. Шершньова З.О. Реструктуризація підприємств: необхідність стратегічного підходу // Бюлетень з корпоративного управління. – 2001. – №3. – С. 16–21.
13. Климчук С.В. Еволюція та механізми фінансової реструктуризації підприємств харчової промисловості України: автореф. дис. д-ра экон. наук: 08.00.04 / С.В. Климчук. – К.: Нац. ун-т харч. технологій, 2009. – 39 с.
14. Терещенко О.О. Фінансова діяльність суб'єктів господарювання: Навч. посібник. – К.: КНЕУ, 2003. – 554 с.
15. Бланк І.А. Финансовый менеджмент: Учебный курс / И.А. Бланк. – 2-е изд., перераб. и доп. – К.: Ника-Центр, Эльга, 2004. – 656 с.
16. Квасницька Р.С. Управління цільовою структурою капіталу підприємства: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. экон. наук. – Хмельницький: Хмельницький НУ, 2005. – 18 с.
17. Бланк І.А. Управление формированием капитала / И.А. Бланк. – К.: Ника-Центр, 2006. – 520 с.

УДК:339.5.338.43:638.1

Л.М. СТЕПАСЮК,
к.е.н., доцент, Національний університет біоресурсів і природокористування України,
З.М. ТІТЕНКО,
аспірант, Національний університет біоресурсів і природокористування України

Конкурентоспроможність продукції скотарства на світовому ринку

Розглянуто методи визначення конкурентоспроможності продукції на зовнішньому ринку. Здійснено детальний аналіз конкурентоспроможності вітчизняного молока та яловичини на світовому ринку та обґрунтовано напрями її підвищення.

Ключові слова: конкурентоспроможність, індекс, молоко, яловичина, експорт, импорт.

Рассмотрены методы определения конкурентоспособности продукции на внешнем рынке. Осуществлен

анализ конкурентоспособности отечественного молока и говядины на мировом рынке, обоснованы направления ее повышения.

Ключевые слова: конкурентоспособность, индекс, молоко, говядина, экспорт, импорт.

The methods of determining competitiveness in foreign markets. The detailed analysis of the competitiveness of domestic milk and beef in the world market and reasonable directions of its improvement.

Keywords: *the competitiveness index, milk, beef, export, import.*

Постановка проблеми. Перехід України до ринкової системи господарювання обумовлює необхідність проведення реформ, що обумовлює підвищення ролі держави у розвитку економіки й, особливо, її аграрного сектора. Ефективне державне регулювання галузі необхідне для подолання кризових явищ і забезпечення подальшого інтенсивного розвитку АПК.

Досвід високорозвинутих країн, агропромисловий комплекс яких довгий час формувався під державним впливом, свідчить, що в умовах ринкової економіки ефективність аграрного виробництва значною мірою залежить від рівня державної підтримки галузі.

У сучасних умовах глобалізації економіки проблеми конкурентоспроможності виходять на перший план, і від того, наскільки успішно вони вирішуються, значною мірою залежить економічне і соціальне становище будь-якої країни. Інтеграція України до світового економічного простору вимагає від вітчизняних товаровиробників виробляти конкурентоспроможну продукцію. За умови, що в експортному потенціалі нашої держави значне місце посідає сільськогосподарська продукція та продовольчі товари, конкурентоспроможність аграрної продукції значною мірою визначає конкурентоспроможність України на світовому ринку.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Питання конкурентоспроможності сільськогосподарської продукції в цілому й продукції скотарства зокрема досліджувалися в роботах вітчизняних вчених, а саме: П.Т. Саблука, В.І. Власова, С.М. Кваші, О.М. Шпичака, М.М. Ільчука, С.Р. Камілової.

Незважаючи на досить значну кількість робіт в даному напрямі, деякі аспекти залишаються дискусійними і потребують подальшого дослідження.

Зокрема, виникає потреба більш детального аналізу експорту продукції скотарства та оцінки її конкурентоспроможності на світовому ринку.

Метою статті є оцінка конкурентоспроможності молока та яловичини на світовому агропродовольчому ринку за індексами конкурентоспроможності.

Виклад основного матеріалу. В Україні на досить високому рівні розвинута галузь молочного скотарства. Так, у 2011 році вироблено 11,1 млн. т молока, що ставить Україну на 17-те місце за обсягами виробництва молока у світі. Лідерами з виробництва молока є Індія (112 млн. т), США (85,5 млн. т), Китай (43,6 млн. т), Росія (32,8 млн. т). Якщо в 2004 і 2005 роках Україна могла без шкоди для внутріш-

нього споживання вивезти близько 2 млн. т молока, на даний момент надлишки становить не більше 1,3 млн. т на рік. За підрахунками фахівців, якщо виробництво молока в Україні знизиться ще на 10%, то країна з експортера перетвориться на нетто-імпортера молокопродуктів [1].

Частка України у світовому виробництві молока за останні десять років суттєво зменшилася і становить 1,52% (табл. 1), що пов'язано перш за все з тим, що, незважаючи на зростання виробництва молока у світі, молочна галузь України продовжує занепадати. Виробництво молока і молочних продуктів за останні десять років зменшилося на 2,1 млн. т, проте в порівнянні з 2010 року спостерігаються незначні зміни – виробництво молока зросло на 0,1 млн. т.

Незважаючи на значне зменшення обсягів виробництва молока, досить велика його кількість має високий експортний потенціал. Так, у 2011 році було експортовано 171,3 тис. т молочної продукції на загальну суму \$649,4 млн. е порівняні з 2010 роком цей показник збільшився. При цьому значна його частина надходить до Росії. Імпорт молокопродуктів в останні роки дещо зменшився і становив у 2011 році 36,5 тис. т (рис. 1).

Спад виробництва молока є незначним у порівнянні з негативними тенденціями, які склалися при виробництві приросту ВРХ. Так, протягом 2001–2011 років його виробництво у світі зросло на 13% і становило 67 млн. т, а в Україні даний показник, навпаки, зменшився у 1,5 раза (399 тис. т). Частка України у світовому виробництві яловичини поступово зменшується і в 2011 році становила лише 0,64% (табл. 2).

Зважаючи на значне зменшення виробництва яловичини, закономірним є зниження експорту даної продукції. Так, у 2011 році було експортовано 13,0 тис. т (рис. 1) охолодженого та мороженого м'яса ВРХ, у порівнянні з 2001 роком цей показник зменшився майже в 7 разів (90,1 тис. т). Імпорт яловичини в останні роки є досить незначним, а її частка у структурі імпорту м'яса становить менше 1%. Варто зазначити, що при відповідній ціновій кон'юктурі на світовому та внутрішньому ринках експорт може значно зрости.

ЄС зацікавлений в українській яловичині, оскільки вона буде конкурентоспроможна на ринках країн ЄС із двох причин. По-перше, в Євросоюзі є нестача пропозиції яловичини. По-друге, українська яловичина – це чиста біологічна продукція, яка в країнах ЄС користується підвищеним попитом. На європейському ринку українській яловичині доведеться конкурувати з такими «м'ясними гігантами», як США і країни Південної Америки, проте внаслідок невисокої вартості вітчизняного м'яса ВРХ Україна може подолати дану

Таблиця 1. Динаміка виробництва молока у 2001–2011 роках

	2001	2007	2008	2009	2010	2011	Відхилення	
							2011 до 2001	2011 до 2010
Україна, млн. т	13,2	12,0	11,5	11,4	11,0	11,1	-2,1	0,1
Світ, млн. т	497,8	572,6	583,1	586,2	599,6	727,1	229,3	127,5
Частка України у світовому виробництві молока	2,64	2,10	1,98	1,94	1,83	1,52	-0,6	-0,3

Розраховано автором за даними Державного комітету статистики.

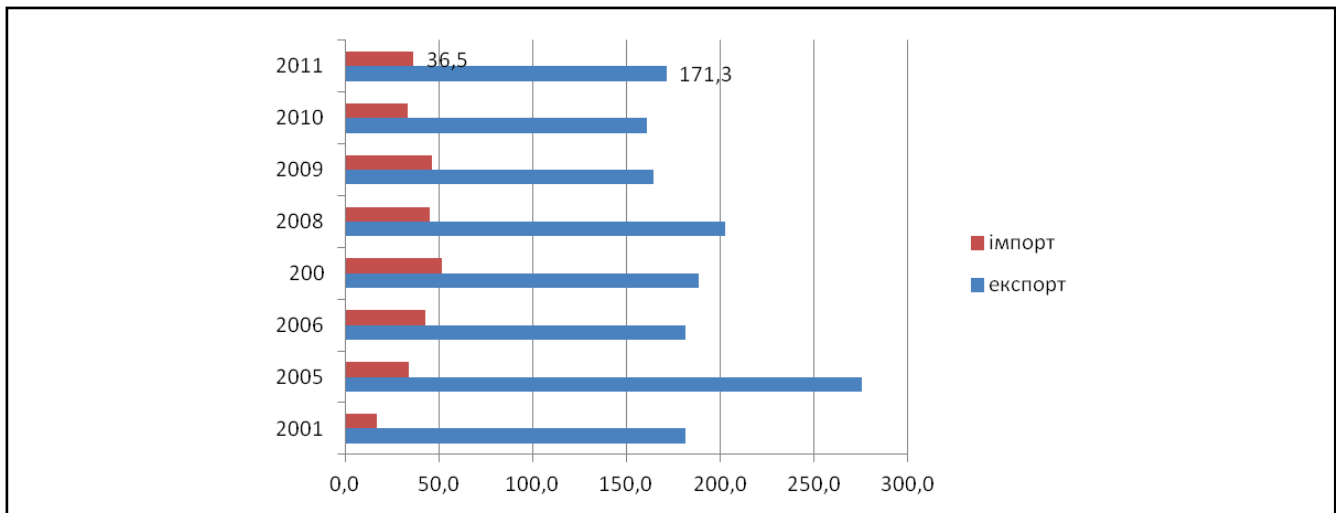


Рисунок 1. Експорт та імпорт молочної продукції в 2001–2011 роках

Таблиця 2. Динаміка виробництва яловичини у 2001–2011 роках

	2001	2007	2008	2009	2010	2011	Відхилення	
							2011 до 2001	2011 до 2010
Україна, тис. т	646	546	480	454	428	399	–247	–29
Світ, тис. т	55237	63248	63374	64032	64276	62543	7306	–1732
Частка України у світовому виробництві яловичини	1,17	0,86	0,76	0,71	0,67	0,64	–0,53	–0,2

Розраховано автором за даними Державного комітету статистики.

проблему. Порівняльний аналіз вартості тільки однієї з позицій – охолодженої безкісткової яловичини, яку постачають на європейський ринок Аргентина, Уругвай, Бразилія, США, дає змогу прогнозувати збільшення експорту української продукції до Європи [2, с. 91].

Сьогодні ми маємо справу з парадоксальною ситуацією: суб'єкти аграрного сектору економіки, які мають усі необхідні умови для ефективного розвитку та давні традиції створення високоякісної продукції, не витримують конкуренції з постачальниками продукції зарубіжного виробництва навіть на внутрішньому ринку, не говорячи про формування та розвиток експортного потенціалу галузей. Саме тому питання забезпечення конкурентоспроможності сільськогосподар-

ської та продовольчої продукції внутрішнього виробництва є ключовим при формуванні стратегії розвитку вітчизняної економіки [3, с. 225].

Серед показників, які найчастіше використовуються зарубіжними вченими, варто виділити індекс відносних порівняльних переваг RCA (Relative Comparative Advantage Index), індекс відносної експортної конкурентоспроможності RXA (Relative Export Advantage Index), індекс відносної залежності від імпорту RMP (Relative Import Penetration Index), індекс відносних торговельних переваг RTA (Relative Trade Advantage Index).

Індекс відносної експортної конкурентоспроможності RXA визначається як відношення частки країни у світовому експорті певного товару до її частки у світовому експорті всіх

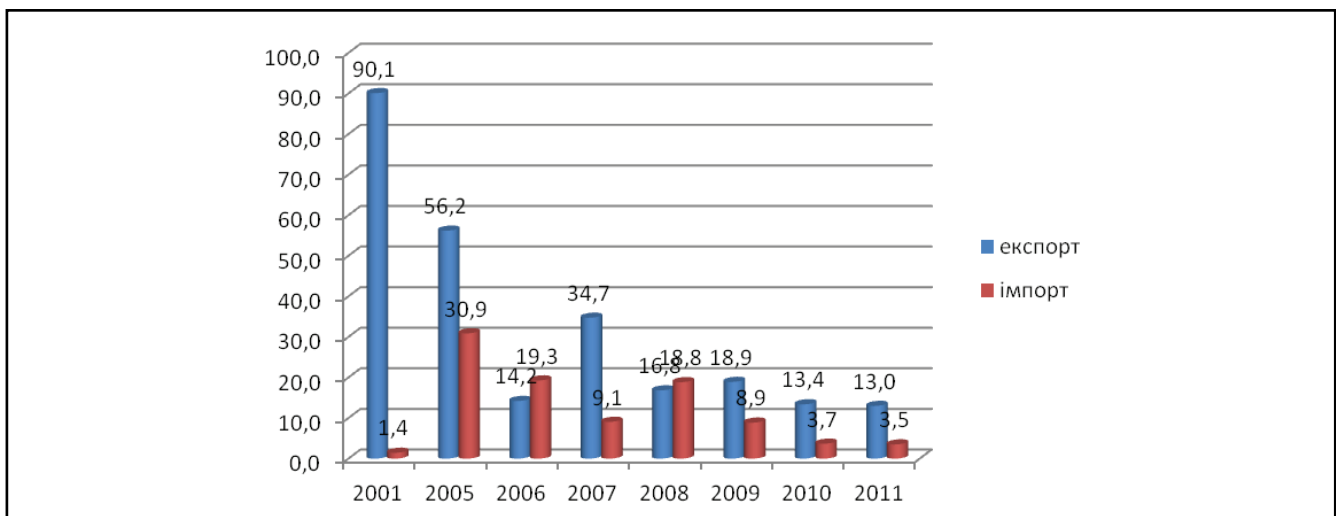


Рисунок 2. Експорт та імпорт яловичини в 2001–2011 роках

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

інших товарів. Специфічною рисою цього вимірника є те, що світовий експорт товару завжди визначається як сума експорту всіх країн, крім тієї, що досліджується. Аналогічно із суми світового експорту інших товарів виключається експорт того товару, що є предметом дослідження. Це дозволяє уникнути подвійного рахунку, такий аспект є особливо доречним, якщо країна має істотну частку у світовій торгівлі і досліджуваний товар становить значну частку світового експорту:

$$RXA = (X_{ij} / \sum_{n, n \neq j} X_{nj}) / \left(\sum_{k, k \neq j} X_{ik} / \sum_{n, n \neq i} \sum_{k, k \neq j} X_{nk} \right)$$

Якщо RXA більше від 1, то країна має порівняльні конкурентні переваги щодо експорту товару, який розглядається, якщо ж менше 1, то це вказує на конкурентні невігоди.

Індекс відносної залежності від імпорту є дуже подібним до індексу RXA з тією лише різницею, що в даному випадку до уваги береться імпорт, який позначається M :

$$RMP = (M_{ij} / \sum_{n, n \neq j} M_{nj}) / \left(\sum_{k, k \neq j} M_{ik} / \sum_{n, n \neq i} \sum_{k, k \neq j} M_{nk} \right)$$

Якщо значення індексу RMP є більшим від 1, то залежність від імпорту висока (тобто мають місце конкурентні невігоди), якщо менше від 1, то низька (тобто спостерігаються порівняльні конкурентні переваги) [4, с. 7].

Однак варто зауважити, що індекс RMP може бути дуже оманливим, оскільки його значення може бути істотно викривленим внаслідок захисту внутрішнього ринку. При існуванні заборони на імпорт або заборонному рівні імпортного мита цей показник відображатиме високий рівень конку-

рентних переваг, тоді як справедливим може бути протилежне. Подібний недолік є притаманний також індексу RXA . Якщо, наприклад, країна є лише транзитною державою, цей індекс може відображати високий рівень конкурентних переваг, що не відповідатиме дійсності.

При розрахунку індексу відносних торгівельних переваг до уваги одночасно беруться показники експорту та імпорту певного товару. Він розраховується за формулою:

$$RTA = RXA_{ij} - RMP_{ij}$$

де RXA_{ij} – індекс відносної експортної конкурентоспроможності i -го товару в j -й країні; RMP_{ij} – індекс відносної залежності від імпорту i -го товару в j -й країні.

Додатне значення цього показника вказує на відносні конкурентні переваги у зовнішній торгівлі, а від'ємне – на відносні конкурентні невігоди [5, с. 83].

Важливість використання одночасно експорту та імпорту при обчисленні конкурентоспроможності стає все важливішим, зважаючи на зростання внутрішньогалузевої торгівлі (рис. 3). Індекс відносної експортної конкурентоспроможності RXA продукції протягом досліджуваного періоду більше одиниці, що є свідченням того, що українські молокопродукти мають певні конкурентні переваги на світовому агропродовольчому ринку. Індекс відносної залежності від імпорту RMP засвідчує відсутність конкурентних невігод і демонструє низьку залежність від світового імпорту, проте варто відмітити і негативні тенденції, незважаючи на те, що даний індекс нижчий одиниці, протягом досліджуваного періоду він зріс. Індекс відносних торгівельних переваг RTA має додатне значення і вказує на відносні конкурентні переваги у зовнішній торгівлі. В 2010 році цей показник в порівнянні з

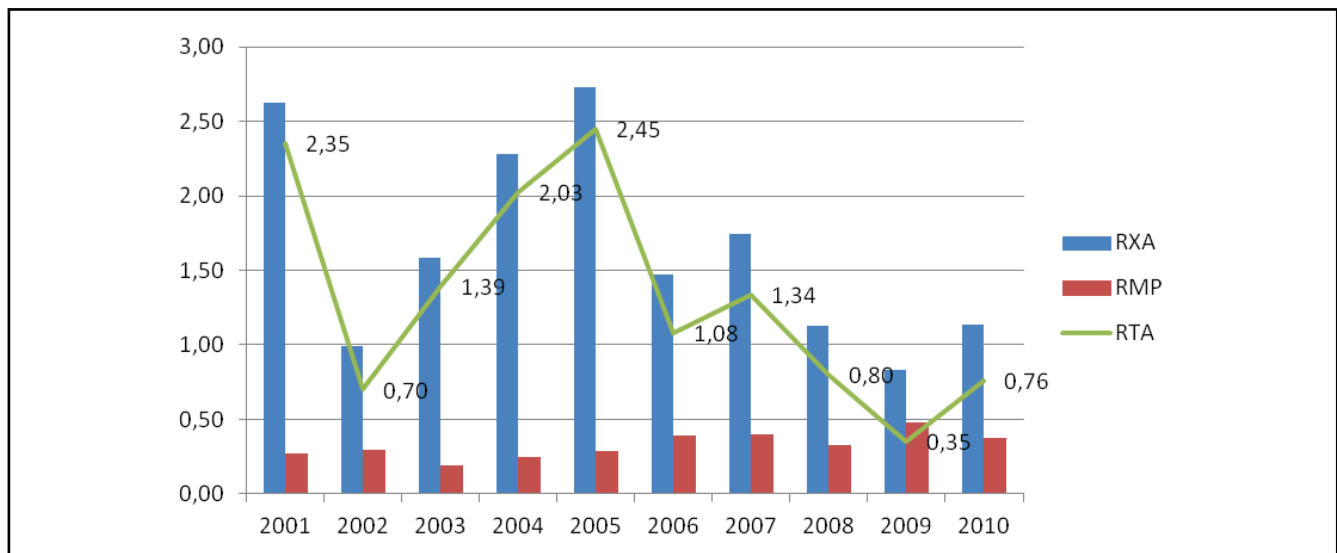


Рисунок 3. Порівняльний аналіз індексів відносних конкурентних переваг молока та молокопродуктів (у перерахунку на молоко) за період 2001–2010 років

Таблиця 3. Порівняльний аналіз індексів відносних конкурентних переваг яловичини за період 2001–2010 років

	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
RXA	3,96	2,81	2,82	1,67	1,05	0,21	0,52	0,19	0,21	0,20
RMP	0,12	0,02	0,01	0,05	0,32	0,19	0,08	0,13	0,09	0,04
RTA	3,84	2,79	2,81	1,62	0,73	0,02	0,45	0,07	0,12	0,16

2009 роком зріс майже в півтора рази і становив 0,76, що свідчить про поступове відновлення торгівельних переваг.

Відносно яловичини, то індекс відносної експортної конкурентоспроможності RXA протягом досліджуваного періоду суттєво зменшився і в 2010 році становив 0,2, що вказує на конкурентні невігоди (табл. 3), проте в 2001 році Україна мала значні конкурентні переваги (RXA=3,96). Підтвердженням даних тверджень виступає індекс відносних торгівельних переваг RTA=0,16, до речі, у 2001 році українська яловичина мала значні конкурентні переваги у зовнішній торгівлі. Індекс відносної залежності від імпорту RMP засвідчує відсутність конкурентних невідгод і демонструє низьку залежність від світового імпорту продукції скотарства.

Висновки

Отже, дослідження свідчить, що нині Україна майже втратила свої торгівельні переваги на зовнішньому ринку. Для їх відновлення Україні потрібно, перш за все, збільшити обсяги виробництва молока та яловичини, а також варто врахувати той факт, що сьогодні на перший план у світовій конкурентоспроможності виходять нецінові фактори, з яких найважливіше значення набуває якість продукції.

Список використаних джерел

1. Сидорченко В. Україна без молока / В. Сидорченко // Ежендельник 2000. – 2009. – №48(487) 27 листопада – 3 грудня.
2. Чухрай Н.І. Проблеми виходу українських підприємств на європейський ринок / Н.І. Чухрай, Л.Б. Сухомлин // Вісник Національного університету «Львівська політехніка». – Серія: Проблеми економіки та управління. – 2010. – №684. – С. 90–95.
3. Красноручський О.О. Проблеми реалізації сучасної доктрини розвитку агропромислового комплексу / О.О. Красноручський // Економічний і соціальний розвиток України в XXI столітті: національна ідентичність та тенденції глобалізації: зб. тез доповідей шостої Між нар. наук.-практ. конф. молодих вчених. Ч. 1. – Тернопіль: Екон. Думка, 2009. – С. 225–226.
4. Яценко О.М. Конкурентоспроможність вітчизняної продукції бджільництва на світовому агропродовольчому ринку / О.М. Яценко // Міжнародна науково-практична Інтернет-конференція «Управління економічною діяльністю промислових підприємств в системі сучасних глобалізаційних процесів» 6.06.2011. [Електрон. ресурс] Режим доступу // <http://mev-hnu.at.ua/load/>
5. Кваша С.М., Лука О.Ф. Конкурентоспроможність вітчизняної аграрної продукції в умовах вступу України до СОТ / С.М. Кваша, О.Ф. Лука // Економіка України. – 2003. – №10. – С. 79–85.

УДК 338.512

Л.І. ДОРОЖЕНКО,
здобувач, Вінницький інститут економіки Тернопільського національного економічного університету

Аналіз – дієвий інструмент системи управління витратами

У статті розглянуто питання управління витратами як важливий напрям покращення господарювання підприємства. Проведений аналіз дозволяє виявити рівень і динаміку окремих статей витрат, виявити шляхи їх зниження. Запропоновано заходи щодо вдосконалення управління витратами.

Ключові слова: витрати виробництва, собівартість продукції, аналіз витрат, витрати на одну гривню товарної продукції, аналіз за статтями калькуляції, структура витрат.

В статье рассмотрены вопросы управления затратами как важное направление улучшения хозяйственной деятельности предприятия. Проведенный анализ позволяет выявить уровень и динамику отдельных статей расходов, выявить пути их снижения. Предложены меры по совершенствованию управления затратами.

Ключевые слова: затраты производства, себестоимость продукции, анализ затрат, затраты на один рубль товарной продукции, анализ по статьям калькуляции, структура затрат.

The article deals with the issue of cost management as a crucial area to improve management of the enterprise. The

analysis reveals the level and dynamics of individual cost items, identify ways to reduce them. The measures to improve cost management.

Keywords: cost of production, cost of production, cost analysis, the cost of one hryvnia commercial products, analysis of items costing, cost structure.

Постановка проблеми. Сучасні умови господарювання в Україні, які ускладнилися кризовими явищами починаючи з 2008 року, характеризуються такими негативними тенденціями, як: зростанням конкуренції, зниженням виробництва, погіршенням кон'юнктури ринку, нестабільністю у сфері банківського кредитування.

Господарюючи суб'єкти для того, щоб вижити у складних фінансово-економічних умовах, змушені самостійно шукати якісно нові форми та методи ведення господарської діяльності, підвищення конкурентоспроможності підприємства, покращення ефективності виробництва, вдосконалення технологій, забезпечення себе оборотним капіталом і глобальне зниження витрат виробництва. Вміння раціонально і планомірно управляти витратами являється основним критерієм для успішної роботи будь-якого підприємства.

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Одним із первинних і основних заходів у процесі управління витратами можна без заперечень назвати економічний аналіз, оскільки аналіз дозволяє насамперед вивчити тенденції зміни рівня витрат, визначити відхилення фактичних витрат від нормативних і їхні причини, виявити резерви зниження собівартості продукції і виробити заходи з їх освоєння.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Питання обліку та аналізу витрат виробництва розглянуті в працях багатьох вітчизняних та зарубіжних вчених-економістів, таких як Ф.Ф. Бутинець, Є.В. Мних, Г.Г. Кірейцев, М.В. Кужельний, В.Є. Ластовецький, Ю.С. Цал-Цалко, В.М. Панасюк, М.Г. Грещак, В.К. Данилко, Д. Фостер, С.Ф. Голов, К. Друрі, Г.О. Партин, М.Г. Чумаченко, Г. Фандель та ін., у працях яких розглядаються проблеми обліку та калькулювання, класифікації витрат, сучасні методики аналізу та планування.

Так, М.Г. Грещак звертає увагу на формування витрат і собівартості продукції за центрами відповідальності, широко розглядає зарубіжний досвід управління витратами. В.К. Данилко, О.М. Кушніренко виділяють управління витратами в окрему дисципліну, в якій вивчається процес цілеспрямованого формування витрат за їх видами, місцями та носіями за постійного контролю рівня витрачання ресурсів і стимулювання економії. С.Ф. Голов розглядає управління витратами як принципово нову систему, яка дає змогу чітко відстежувати, аналізувати й контролювати витрати [6, с. 30].

Але необхідно сказати, що дана тема все ж недостатньо розроблена в науковій і спеціальній літературі через недостатність вхідної інформації. Тому питання впровадження процесу управління витратами на українських підприємствах потребує більш детального вивчення і дослідження.

Мета статті:

- розкрити теоретичні аспекти змісту управління витратами через функцію економічного аналізу;
- дослідити структуру витрат собівартості на прикладі машинобудівного підприємства, визначити рівень та динаміку витрат на одну гривню товарної продукції, з метою окреслення шляхів зниження витрат підприємства;
- обґрунтувати заходи з підвищення ефективності управління витратами машинобудівного підприємства.

Виклад основного матеріалу. Аналіз відіграє важливу роль у забезпеченні оптимального рівня собівартості про-

дукції, головною метою якого є виявлення можливості раціональнішого використання виробничих ресурсів, зменшення витрат на виробництво, реалізацію і забезпечення зростання прибутку. Об'єктами аналізу витрат підприємства виступають такі показники: абсолютна сума операційних витрат у цілому і за елементами; витрати на гривню продукції; собівартість окремих виробів за статтями калькуляції; кошториси непрямих витрат.

Для наочності проведемо аналіз витрат за економічними елементами на одному з машинобудівних підприємств Вінницької області.

Групування витрат за елементами необхідне для вивчення матеріаломісткості, енергомісткості, трудомісткості, фондомісткості та встановлення впливу технічного прогресу на структуру витрат [3, с. 271].

На підставі вхідних даних (форма №2 «Звіт про фінансові результати») за відповідні роки визначимо склад і динаміку операційних витрат (табл. 1).

Дослідивши структуру та динаміку витрат, (табл. 1), бачимо, що виробництво продукції на підприємстві є дуже матеріаломістким. Матеріальні витрати у 2008, 2009 роках становили більше 70%, у 2010, 2011 роках – більше 60%. Це пов'язано з тим, що підприємство виробляє складні технічні вироби, визначальною ознакою яких є матеріаломісткість. Витрати на оплату праці становлять значно меншу питому вагу в загальних витратах і займають друге місце за матеріальними по величині. Вони коливаються від 12% у 2008 році до 21% у 2012 році. Фондомісткість продукції є невисокою. Але з 2008 року амортизаційні нарахування поступово збільшуються з 3,19 до 5% у 2012 році.

Отже, основним резервом зниження витрат є зниження матеріальних витрат. Але разом із тим збільшення витрат на матеріали часто не залежить від підприємства через зміну цін на матеріали, причиною чого є постійні інфляційні процеси в Україні.

Тому в такому випадку підприємству потрібно чітко контролювати ціни на матеріали, регулярно проводити тендери на закупівлю. Значний ефект дає оптимізація складських запасів, контроль за витратами матеріалів, а також скорочення витрат на транспортування продукції, чи вихід на нові ринки, де доставка обійдеться дешевше.

Таблиця 1. Аналіз структури витрат виробництва за економічними елементами підприємства «Олімп», %

Елемент витрат	Роки					Відхилення (+;-)			
	2008	2009	2010	2011	2012	фактичної структури 2009 від 2008	фактичної структури 2010 від 2009	фактичної структури 2011 від 2010	фактичної структури 2012 від 2011
Матеріальні витрати	75,28	70,72	68,21	66,71	57,97	-4,56	-2,51	-1,50	-8,74
Витрати на оплату праці	12,1	15,35	15,24	16,27	20,14	3,25	-0,11	1,03	3,87
Відрахування на соц. заходи	3,91	6,31	6,32	6,37	8,54	2,40	0,01	0,05	2,17
Амортизація	3,19	3,59	5,07	4,77	5,0	0,40	1,48	-0,30	0,23
Інші витрати	5,53	4,03	5,16	5,88	8,35	-1,50	1,13	0,72	2,47
Всього витрат	100	100	100	100	100	-0,01	0,00	0,00	0,00

* Ці і всі наступні таблиці складені автором на підставі даних машинобудівного підприємства Вінниччини. Однак у контексті вимог законодавчих документів про конфіденційність інформації назва підприємства умовна.

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Проведений на підприємстві аналіз дозволяє побачити динаміку витрат за п'ять років, виявити причини зниження та збільшення відповідних статей витрат, зробити відповідні висновки. Найбільш питомі статті витрат мають стати об'єктом детальнішого аналізу

Узагальнюючим показником собівартості продукції, який характеризує витратомісткість продукції і наочно показує прямий зв'язок між собівартістю і прибутком, є витрати на одну гривню товарної продукції [4 с. 427].

Використання даного показника допомагає:

1) усунути неоднакові підходи до старої та нової продукції, й уможливити встановити єдине завдання для зниження собівартості;

2) забезпечити зв'язок собівартості з плановим прибутком, утворюючи з ним органічну єдність;

3) простежити динаміку зниження витрат за кілька років.

Нами обчислені витрати на одну гривню товарної продукції на досліджуваному підприємстві Вінницької області «Олімп» (табл. 2).

Вхідну інформацію, зокрема обсяг товарної продукції беремо з ф. 22.

Дані табл. 2 свідчать про те, що на підприємстві витрати на одну гривню товарної продукції починаючи з 2009 року поступово збільшувалися, лише у 2009 році відносно 2008 року було зменшення витрат на 5,0 коп. У 2009 році даний

показник становив 101,6 коп. – це найкращий результат по даному показнику за п'ять років, при випуску товарної продукції на суму 45 803 тис. грн. і при собівартості продукції – 46 524 тис. грн. У 2012 році ми спостерігаємо різке збільшення витрат на 1 грн. товарної продукції до 117,9 коп. при зниженні обсягів продажу на 6101 тис. грн. відносно 2011 року і зниженні собівартості на 4823 тис. грн. Отже, динаміка витрат на 1 грн. товарної продукції свідчить про неефективність господарювання особливо в 2012 році і про збитки від виробничої діяльності.

На зміну рівня витрат на 1 грн. товарної продукції впливають безліч факторів, пов'язаних із формуванням як чисельника, так і знаменника наведеної вище формули. Для дослідження впливу цих факторів доцільно застосувати факторний аналіз.

Нами також проведено оцінку виконання плану собівартості продукції за статтями калькуляції підприємства «Олімп» (табл. 3).

Для проведення аналізу складено таблицю з використанням даних планових та фактичних калькуляцій собівартості товарної продукції за 2012 рік.

Наведені дані свідчать про зменшення загального обсягу витрат на виробництво у 2012 році порівняно з планом на 749 тис. грн., або на 1,48% у відносному вираженні, і на 3479 тис. грн. порівняно з фактом 2011 року, або на

Таблиця 2. Витрати на гривню товарної продукції та їхня динаміка

Показники	Роки					Відхилення від попереднього року (+;-)			
	2008	2009	2010	2011	2012	2009 від 2008	2010 від 2009	2011 від 2010	2012 від 2011
1. Собівартість товарної продукції, тис. грн.	48141	46524	48183	54330	49507	-1617	1659	6147	-4823
2. Товарна продукції, тис. грн.	45175	45803	46186	48107	42006	628	383	1921	-6101
3. Витрати на 1 гривню товарної продукції, коп.	106,6	101,6	104,3	112,9	117,9	-5,0	2,7	8,6	5,0

Таблиця 3. Аналіз собівартості за статтями калькуляції

Стаття витрат	Роки			Відхилення			
	2011, тис. грн.	2012		від 2011		від плану 2012	
		план, тис. грн.	факт, тис. грн.	сума	%	сума	%
Основні матеріали	25305	22447	21802	-3503	-13,84	-645,00	-2,87
Куповані комплектуючі вироби	2670	3373	2904	234	8,76	-469,00	-13,90
Транспортно-заготівельні витрати	421	413	556	135	32,07	143,00	34,62
Відходи	-681	-261	-582	99	-14,54	-321,00	122,99
Пальне, електроенергія	1574	1183	1467	-107	-6,80	284,00	24,01
Основна заробітна плата	2272	2460	2416	144	6,34	-44,00	-1,79
Додаткова зарплата	512	497	488	-24	-4,69	-9,00	-1,81
Відрахування на соціальне страхування	1032	1171	1090	58	5,62	-81,00	-6,92
Загальновиробничі витрати	9898	9954	10136	238	2,40	182,00	1,83
Втрати від браку	343	325	347	4	1,17	22,00	6,77
Знос інструментів	873	632	701	-172	-19,70	69,00	10,92
Виробнича собівартість	44219	42194	41325	-2894	-6,54	-869,00	-2,06
Невиробничі витрати, в т.ч.	8976	8271	8391	-585	-6,52	120,00	1,45
Адміністративні витрати	5246	4824	5404	158	3,01	580,00	12,02
Витрати на збут	2189	1552	1625	-564	-25,77	73,00	4,70
Оплата відсотків за кредит	1541	1895	1362	-179	-11,62	-533,00	-28,13
Повна собівартість	53195	50465	49716	-3479	-6,54	-749,00	-1,48

6,54%. Найбільше вплинуло на зменшення собівартості у 2012 році скорочення витрат на матеріальні ресурси на 645 тис. грн., на куповані комплектуючі вироби – на 469 тис. грн., скоротилися послуги банків на 533 тис. грн. Натомість планові дані було перевищено по таких статтях: транспортно–заготівельні витрати, пальне, електроенергія. Відбулося значне збільшення загальновиробничих витрат на 182 тис. грн. і адміністративних витрат на 580,00 тис. грн., або на 12,02%, відносно плану 2012 року, також відносно 2011 року на 238 тис. грн. збільшилися загальновиробничі витрати і на 158 тис. грн. адміністративні витрати. Якщо подивитися кошториси загальновиробничих та адміністративних витрат, бачимо, що на їхнє збільшення основним чином вплинуло зростання рівня заробітної плати всього управлінського персоналу. З погляду людського фактора дана тенденція є позитивною, але з погляду господарювання при збитковій діяльності і скороченні обсягів виробництва таке збільшення, на нашу думку, є недоцільним.

Спостерігається також суттєве збільшення витрат на паливо та електроенергію в 2012 році. Необхідно відмітити, що одним із болючих питань на підприємствах машинобудування є висока енергомісткість виробництва. З метою оптимізації використання енергоресурсів на підприємстві необхідно впровадити чітку систему обліку води, електроенергії, теплової енергії, яка дозволить оперативно стежити за витратами енергії на виробництві та завчасно планувати усунення недоліків при використанні енергоресурсів.

Висновки

Управління витратами виробництва, зокрема контроль та пошук резервів зниження витрат, є важким і багатоетапним процесом для кожного підприємства.

На підприємствах доцільно було б розробляти накази, в яких вказувати відповідні заходи, які потрібно провести для

зниження собівартості продукції, осіб, терміни, і прогнозувати суму економії витрат. У встановлені в наказі терміни проводити перевірку виконання зазначених заходів.

Важливим етапом пошуку резервів зниження витрат підприємства є проведення комплексного економічного аналізу собівартості продукції, проведення його за центрами відповідальності, введення посади аналітика з аналізу витрат за центрами відповідальності, в функції якого входило б вивчення причин відхилень фактичних витрат від кошторису, які протягом року показують наростаючою сумою, що дає змогу контролювати ефективність ужитих заходів для усунення небажаних відхилень.

Список використаних джерел

1. Котенко Т.Ю. Аналіз витрат як складова управління на підприємствах будівельної галузі // Актуальні проблеми економіки. – 2010. – №6. – С. 118–121.
2. Свідрик Т. Методи аналізу витрат: переваги та недоліки використання в системі діагностування / Т. Свідрик // Галицький економічний вісник. – 2012. – №1(34). – С. 120–126.
3. Червінська О.С., Трач Н.В. Особливості формування витрат на підприємствах різних галузей // Науковий вісник НЛТУ України. – 2011. – №10. – С. 270–275 [Електрон. ресурс]. – Доступний за <http://archive.nbu.gov.ua>
4. Марченко О.І. Економічний аналіз. Навч. посіб. – Вид. 2-ге без змін. – Тернопіль, Крок. 2010. – 495 с. [6, с. 420].
5. Данилко В.К., Кушніренко О.М., Марченко К.С. Управління витратами: Навч. посіб. – К.: Каравела, 2012. – 216 с.
6. Голов С.Ф. Управлінський облік: Підручник. – К.: Лібра, 2003. – 704 с.
7. Управління витратами: Навч. посіб. / М.Г. Грещак, В.М. Гордієнко, О.С. Коцюба та ін.; За заг. ред. М.Г. Грещака. – К.: КНЕУ, 2008. – 264 с.
8. Давидович І.Є. Управління витратами: Навч. посіб. – К.: Центр учбової літератури, 2008. – 320 с.

В.О. ЦИБОК,
викладач, Білоцерківський інститут економіки та управління
Відкритого міжнародного університету розвитку людини «Україна»

Структура та система формування національного АПК

Узагальнено методичні підходи до характеристики структури національного АПК та системи його формування. В результаті аналізу встановлено, що центральне місце у визначенні співвідношення між різними сферами агропромислового виробництва та провідну роль у створенні кінцевого продукту вітчизняного АПК займає функціонально–галузева система його формування. Розроблено практичні рекомендації щодо усунення існуючих деформацій у структурі АПК України шляхом проведення соціально–економічної (суспільної) оцінки

існуючих організаційно–правових форм господарювання та необхідності їх бюджетної підтримки.

Ключові слова: виробничо–технологічна структура АПК, територіально–виробнича структура АПК, організаційно–управлінська структура АПК, соціально–економічна структура АПК, продуктова (предметно–технологічна) структура АПК, функціонально–галузева структура АПК.

Обобщены методические подходы к характеристике структуры национального АПК и системы его формиро-

вания. В результате анализа установлено, что центральное место в определении соотношения между разными сферами агропромышленного производства и ведущую роль в образовании конечного продукта отечественного АПК занимает функционально-отраслевая система его формирования. Даны практические рекомендации относительно устранения существующих деформаций в структуре АПК путем проведения социально-экономической (общественной) оценки существующих организационно-правовых форм хозяйствования и необходимости их бюджетной поддержки.

Ключевые слова: производственно-технологическая структура АПК, территориально-производственная структура АПК, организационно-управленческая структура АПК, социально-экономическая структура АПК, продуктовая (предметно-технологическая) структура АПК, функционально-отраслевая структура АПК.

Постановка проблеми. АПК України є сукупністю різних за структурним підходом міжгалузевим формуванням інтегративного типу, де відбувається поєднання сільського господарства з іншими галузями національної економіки, яке працює за схемою «виробництво – переробка – збут – споживання» та знаходиться на перетині важливих соціально-економічних трансформацій. М.І. Хорунжий, П.С. Березівський і Н.І. Михалюк вважають, що структурну побудову та систему формування АПК не можна охарактеризувати однозначно. Вони виділяють декілька підходів до характеристики структури АПК: виробничо-технологічний, територіально-виробничий, організаційно-управлінський, соціально-економічний, предметно-технологічний (продуктовий) і функціонально-галузевий [1].

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Свою теоретично обґрунтовану думку щодо структурної побудови та системи формування вітчизняного агропромислового комплексу виклали у своїх працях такі науковці, як М.І. Хорунжий, П.С. Березівський, Н.І. Михалюк, Н.С. Узунова, М.Я. Дем'яненко, Ю.Я. Лузан, О.М. Могильний, А.П. Гайдуцький, І.М. Демчак, П.Т. Саблук, В.М. Нелеп, А.П. Гайдуцький, О.В. Березін, Л.М. Березіна, Н.В. Бутенко та інші вчені. Проте досліджена науковцями структура національного АПК потребує додаткового вивчення саме з функціонально-галузевої позиції: як бази для виділення галузевих ланок АПК і як важливого показника, що характеризує результат функціонування всього агропромислового комплексу України.

З огляду на зазначене **метою статті** є: науково-теоретичне обґрунтування та узагальнення методичних підходів до характеристики структури національного АПК та системи його формування; розробка практичних рекомендацій щодо необхідності відведення функціонально-галузевому підходу центрального місця у визначенні співвідношення між різними сферами агропромислового виробництва, провідної ролі у створенні кінцевого продукту АПК та проведення соціально-економічної (суспільної) оцінки існуючих організацій-

но-правових форм господарювання й необхідності їх бюджетної підтримки.

Виклад основного матеріалу. Так, під виробничо-технологічною структурою АПК розуміється сукупність факторів (ресурсів) виробництва і технічних способів їх поєднання для одержання продукції з певними споживчими властивостями. Територіально-виробнича структура – це сукупність територіальних (регіональних) АПК з усіма їхніми особливостями, зумовленими рівнем суспільного поділу праці, природно-економічними умовами виробництва, адміністративно-територіальним поділом. Організаційно-управлінська структура являє собою сукупність різних форм організації та управління інтеграційними процесами на всіх рівнях національної економіки. Соціально-економічна структура представлена сукупністю різновидів форм власності і господарювання та зумовлена цим наявністю різних соціальних груп населення. Продуктова (предметно-технологічна) структура АПК розглядається як сукупність взаємопов'язаних видів діяльності, які належать до різних сфер АПК, галузей і підгалузей та організаційно і технологічно об'єднаних для здійснення виробничого процесу, починаючи з виробництва спеціалізованих засобів для даного продукту і закінчуючи його реалізацією. Функціонально-галузева структура (максимально охоплює та розкриває структуроутворюючі елементи існуючого агропромислового комплексу в Україні) характеризується сукупністю взаємопов'язаних галузей і видів діяльності, які виконують певні функції та інтегруються в рамках АПК для досягнення кінцевих цілей в системі міжгалузевих зв'язків [2].

Разом із тим функціонально-галузеву структуру АПК Н.С. Узунова пропонує розглядати з двох точок зору: як базу для виділення галузевих ланок комплексу і як важливий показник, що характеризує результат функціонування цього комплексу (див. рис.).

Пряму та активно-мобілізаційну роль І сфери можна звести до такого: це та складова АПК, яка покликана забезпечити аграрне виробництво необхідними матеріально-технічними ресурсами (технікою, паливно-енергетичними, запасними частинами, мінеральними і органічними добривами, засобами хімізації тощо), без яких неможливе взагалі не тільки виробництво, а і його відтворення в аграрному секторі економіки.

Яку б галузь І сфери не брати до уваги, її пряме функціональне призначення зводиться до такого: вона має максимально наблизитися до фактичних потреб агропромислового виробництва з урахуванням не лише суто ринкових інтересів, а й об'єктивних вимог сучасного ринкового менеджменту, що впливають з реальних фінансово-економічних можливостей аграрного сектору. Саме тому досить важливо наголосити, що до визначальних критеріїв сучасного ринкового менеджменту стосовно функцій і завдань І сфери слід віднести чітке і повне розуміння та знання реальної потреби в ресурсах з позицій зональних особливостей ведення сільського господарства, впливу цих ресурсів на кількісні та якісні характеристики кінцевого продукту, їхньої вартості й



Галузева структура агропромислового комплексу України

Джерело: Узунова Н.С. Економічні умови розвитку АПК в системі міжгалузевих зв'язків [Електрон. ресурс] / Н.С. Узунова. – Електрон. дан. – Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_gum/Vzhdtu_econ/2011_2_2/32.pdf, вільний. – Назва з екрану

продажної конкурентоспроможності. Не слід відкидати і таку особливість: з погляду продукування кінцевого продукту АПК матеріально-технічні ресурси, які виробляє I сфера, являють собою для агропромислового виробництва проміжний продукт, тобто такий, який забезпечує певну технологічну стадію одержання кінцевого продукту.

Відповідно до функціонально-галузевої побудови та технологічного процесу одержання кінцевого продукту сільське господарство (поряд із лісовим і рибним господарствами) являє собою II сферу основного виробництва АПК [3, с. 57]. Специфічність цієї сфери полягає в тому, що вона є центральною, головною, комплексуютьовуювальною ланкою, покликаною забезпечити багатоцільову функцію, а саме: бути одним із головних і вирішальних споживачів матеріально-технічних ресурсів, що виробляються на підприємствах I сфери; постачати переробним галузям III сфери АПК необхідні сировинні ресурси для одержання продовольчих і непродовольчих товарів сільськогосподарського походження; крім сільськогосподарської сировини виробляти чималу кількість продукції, яка споживається у свіжому, а не в переробленому вигляді; формувати попит на роботи і послуги виробничого призначення, які забезпечує виробнича інфраструктура АПК, і зокрема така важлива її ланка, як агросервіс; створювати життєве середовище та відповідні соціальні умови для відтворення робочої сили і трудових ресурсів для аграрного сектору економіки.

Оскільки сучасне аграрне виробництво України, тобто процес одержання сільськогосподарської продукції, представлено різними організаційно-правовими формами господарювання (фермерські господарства – 73,9%, господарські товариства 13,7%, приватні підприємства – 7,6%,

підприємства інших форм господарювання – 2,6%, виробничі кооперативи 1,7% і державні підприємства – 0,6% [4, с. 138]), то до системного і комплексного оцінювання галузі слід долучити і такий критерій, як соціально-економічна (суспільна) оцінка існуючих форм господарювання. Це зумовлюється сучасною структурою валової продукції сільського господарства України (див. табл.).

Зміщення обсягів виробництва сільськогосподарської продукції в господарства населення (в 1990 році обсяг валової продукції сільськогосподарських підприємств становив 101 299,1 млн. грн., а господарств населення – 44 575,8, проте вже в 2010 році ситуація набула зворотного напрямку: 45 402,7 і 55 670,1 млн. грн. відповідно) свідчить про певну деформацію в аграрному секторі, оскільки не можна вважати нормальним той стан, коли аграрні підприємства, в яких зосереджено понад 67% ріллі, забезпечують трохи більше третини валового виробництва. Водночас господарства населення мають у своєму розпорядженні лише 32% ріллі і забезпечують виробництво майже 65% продукції.

Отже, створюється ситуація, за якої для переробних підприємств АПК виникає загроза недозавантаження виробничих потужностей. Це ускладнює не лише їхню виробничо-фінансову діяльність, а й процес залучення особистого підсобного господарства населення до інтеграційних зв'язків. З одного боку, господарства населення не мають реальної можливості надлишок продукції поставляти на переробку власними зусиллями, а з іншого – переробним підприємствам надто обтяжливо формувати партії однорідної за якістю сировини в умовах надмірної розпорошеності та розосередженості виробництва.

Валова продукція сільського господарства України, млн. грн.

Роки	Усі категорії господарств			У тому числі					
				сільськогосподарські підприємства			господарства населення		
	валова продукція	з неї		валова продукція	з неї		валова продукція	з неї	
		рослинництва	тваринництва		рослинництва	тваринництва		рослинництва	тваринництва
1990	145874,9	66559,7	79315,2	101299,1	49913,8	51385,3	44575,8	16645,9	27929,9
1991	126586,4	55148,1	71438,3	83578,9	39091,6	44487,3	43007,5	16056,5	26951,0
1992	116140,5	55906,8	60233,7	69052,8	34412,7	34640,1	47087,7	21494,1	25593,6
1993	1 17825,1	62353,2	55471,9	67385,3	37575,9	29809,4	50439,8	24777,3	25662,5
1994	98355,2	47708,8	50646,4	53434,2	27894,3	25539,9	44921,0	19814,5	25106,5
1995	94794,8	49370,7	45424,1	48625,5	27267,7	21357,8	46169,3	22103,0	24066,3
1996	85833,8	45041,1	40792,7	38338,7	21637,8	16700,9	47495,1	23403,3	24091,8
1997	84326,9	48227,2	36099,7	36520,0	24533,2	11986,8	47806,9	23694,0	24112,9
1998	76189,6	39513,6	36676,0	30704,4	18658,6	12045,8	45485,2	20855,0	24630,2
1999	70969,8	35369,7	35600,1	27876,1	17066,4	10809,7	43093,7	18303,3	24790,4
2000	77889,4	43573,0	34316,4	26478,0	17820,4	8657,6	51411,4	25752,6	25658,8
2001	85795,2	49074,5	36720,7	31881,0	22275,8	9605,2	53914,2	26798,7	27115,5
2002	86784,3	48113,1	38671,2	31324,9	20645,1	10679,8	55459,4	27468,0	27991,4
2003	77271,1	41104,8	36166,3	23437,9	13936,6	9501,3	53833,2	27168,2	26665,0
2004	92530,7	55637,9	36892,8	32914,0	22644,0	10270,0	59616,7	32993,9	26622,8
2005	92585,6	53975,6	38610,0	33802,4	21731,5	12070,9	58783,2	32244,1	26539,1
2006	94894,6	54908,9	39985,7	37008,2	23200,1	13808,1	57886,4	31708,8	26177,6
2007	88768,5	49718,0	39050,5	35439,8	20657,6	14782,2	53328,7	29060,4	24268,3
2008	103977,9	64899,1	39078,8	47865,4	32136,1	15729,3	56112,5	32763,0	23349,5
2009	102092,6	61544,6	40548,0	45780,4	28498,7	17281,7	56312,2	33045,9	23266,3
2010	101072,8	58697,0	42375,8	45402,7	26597,0	18805,7	55670,1	32100,0	23570,1

Джерело: сформовано автором на основі даних Міністерства аграрної політики та продовольства України.

Такі деформації не можуть тривати довго. Потрібно з боку держави здійснити певні дії, спрямовані на підтримку тих форм господарювання, які за своєю природою здатні забезпечити високий рівень товарності. А це вимагає об'єктивного системного оцінювання існуючих форм господарювання в аграрному секторі.

Функціонування II сфери АПК залежить не тільки і не стільки від форми власності і господарювання, скільки від наявності в неї ресурсів, наскільки вона має реальні можливості їх відтворити та ефективно використовувати.

Сільське господарство України має порівняно низький природно-кліматичний потенціал, який, крім родючості ґрунту, охоплює й температуру, опади, рельєф, рослинний покрив, радіацію. За всією сукупністю факторів землеробський потенціал України значно поступається перед Англією, Німеччиною, США і Францією. Так, родючість ґрунтів в Україні досить висока. Але це лише одна складова землеробства. Якщо ж взяти генетичний потенціал рослин, що культивуються, за 100%, то його зниження від бур'янів і хвороб коливається в межах 5–10%. Вирощування ж культур у несприятливих фізико-хімічних і природно-кліматичних умовах призводить до зниження потенціалу на 70%. Через те в Україні біологічний потенціал рослин і тварин використовується лише на 60–70%. Отже, щоб одержати одиницю врожаю чи продуктивності тварин, ми об'єктивно змушені витратити значно більше коштів, ніж розвинені країни.

У трисферній побудові агропромислового виробництва III сфера посідає останнє місце. Діалектика цього місця така:

воно є останнім у ланцюгу технологічного процесу «виробництво сільськогосподарської продукції – її переробка – реалізація кінцевого продукту», але зовсім не останнім у механізмі «попит – пропозиція» щодо кінцевої продукції. III сфера – обслуговування сільського господарства, переробка, зберігання і доставка продукції споживачам: заготівля сільськогосподарської продукції, харчова, борошно-млинарно-круп'яна і комбікормова промисловість, ремонт сільськогосподарської техніки, первинна переробка нехарчової сировини, гуртова і роздрібна торгівля продовольчими товарами і громадське харчування [3, с. 57].

Така специфічна роль III сфери й зумовлює той незаперечний факт, що про рівень задоволення потреб у продовольчих і непродовольчих товарах сільськогосподарського походження слід судити не на основі розвитку аграрного сектору, а виходячи з того, якою мірою розвинені переробні галузі та торгівля, наскільки вони задовольняють попит у товарах за їхньою якістю, асортиментом і ціною.

Отже, з економічного і соціального погляду під III сферою АПК слід розуміти ту ланку агропромислового виробництва, на яку покладено завдання своєчасно, з найменшим розривом у просторі і в часі перетворити одержану в сільському господарстві сировину на предмети споживання і довести їх до споживачів.

Висновки

Чимало існує альтернативних варіантів щодо побудови структури агропромислового комплексу, проте для укра-

їнського – найбільш характерною є функціонально–галузева система його формування, оскільки чітко визначає співвідношення різних сфер агропромислового виробництва, їх місце та роль у створенні кінцевого продукту АПК.

За функціонально–галузевого підходу структура національного АПК являє собою сукупність галузей (I сфера – покликана забезпечити агропромислове виробництво необхідними матеріально–технічними ресурсами, II сфера – сільське господарство та III сфера: виробництво сировини, її заготівля, переробка і реалізація кінцевого продукту), пов'язаних із виробництвом сільськогосподарської продукції, її переробкою й реалізацією, організаційно і економічно об'єднаних спільністю цілей та завдань задля розв'язання продовольчої проблеми країни.

Список використаних джерел

1. Пуцентайло П.Р. Концептуальні засади функціонування м'ясопродуктового під комплексу в системі АПК України [Електрон. ресурс] / П.Р. Пуцентайло. – Електрон. дан. – Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/VDU_ekon/2010_1/vdu1-2010/134.pdf, вільний. – Назва з екрану.
2. Хорунжий М.Й. Аграрна політика: підруч. / М.Й. Хорунжий. – К.: КНЕУ, 2010. – 321 с.
3. Березін О.В., Березіна Л.М., Бутенко Н.В. Стан та шляхи підвищення ефективності заготівельної галузі споживчої кооперації України: моногр. – Полтава. – 2007. – 202 с.
4. Осауленко О.Г. Статистичний щорічник України за 2010 рік / О.Г. Осауленко, Н.П. Павленко; Державна служба статистики України. – К., 2011. – 559 с.

РОЗВИТОК РЕГІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

УДК 339.9:911.375.3(188.8)

Р.М. КРАМАРЕНКО,
к.е.н, доцент, Київський національний економічний університет ім. Вадима Гетьмана

Глобалізація як чинник розвитку мегаполісів: переваги та загрози

У статті розглянуто фактори впливу процесів глобалізації на розвиток міст – мегаполісів, а також різних аспектів її прояву. Обґрунтовується необхідність розвитку методологічних та аналітичних досліджень у сфері управління мегаполісами в контексті впливу глобалізаційних процесів, а також нових підходів щодо структурування проблематики міського розвитку.

Ключові слова: глобалізація, мегаполіс, фактори впливу, різноспрямований вплив, прояви, комплексність, система управління містом, переваги глобалізації, глобалізаційні виклики.

В статье рассмотрены факторы влияния процессов глобализации на развитие городов – мегаполисов, а также различных аспектов ее проявления. Обосновывается необходимость развития методологических и аналитических исследований в сфере управления мегаполисами в контексте влияния глобализационных процессов, а также новых подходов к структурированию проблематики городского развития.

Ключевые слова: глобализация, мегаполис, факторы влияния, разнонаправленное влияние, проявления, комплексность, система управления городом, преимущества глобализации, глобализационные вызовы.

The article considers the factors of influence globalization processes on the development of cities – megacities, and various aspects of its manifestation. The necessity of methodological and analytical research in the field of metropolitan areas in the context of the impact of globalization

processes and new approaches in relation to structuring of problems urban development.

Keywords: globalization, metropolis, factors of influence, multidirectional impact, manifestations, complexity, system of city management, benefits of globalization, globalization challenges.

Постановка проблеми. Із прискоренням глобалізації світовий простір перетворився у надзвичайно складну, динамічну та суперечливу систему взаємозв'язків і взаємовідносин. Міста-мегаполіси у цій системі посіли місце центрів потоків майже усіх видів ресурсів, капіталів, людей, інформації. Все більш очевидним стає суттєве посилення їх економічної потужності та політичного значення, стрімке підвищення їх ролі у світовому господарстві та міжнародних відносинах.

Процеси урбанізації у світі теж досягли глобального рівня, спричинили перетворення цілого ряду міст на категорію глобальних міст – міст світового значення. Вони стають не тільки автономними структурними елементами глобального ринку, а й своєрідними «пультами правління» глобальної економікою та суспільними відносинами.

Однак, зв'язок розвитку мегаполісу із процесом глобалізації взаємо-зворотний. Це потребує постійних видозмін механізмів міського управління та відповідного випереджаючого науково-методологічного забезпечення. Такими положеннями обумовлена актуальність даної статті, її мета та завдання.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Різні аспекти феномену міста, зміни його сутнісних характеристик

на сучасному етапі, а також поняття глобалізації, її прояви у економічних, суспільних та культурних відносинах на сучасному етапі, вплив на розвиток територіальних утворень, потужних міст і зокрема міст – мегаполісів стали предметом дослідження таких учених як Дж. Біверсток, Ф. Бродель, Ч. Ван-Кан, П. Геддес, Дж. Готман, Р. Елізондо, М. Кастельс, П. Кругман, Т. Левітт, Ч. Лендрі, Ч. Лідбітер, Д. Лорен, П. Маркузе, М. Павельсон, М. Портер, Г. Рид, С. Сассен, А. Скотт, П. Тейлор, Р. Флорида, Дж. Фрідман, М. Фуджит, П. Холл, Дж. Якобс та багато інших.

Об'єктом дослідження визначено розвиток мегаполісу в сучасних умовах глобалізації.

Предмет дослідження – фактори впливу глобалізації на розвиток мегаполісу, а також переваги та загрози, що створюють для нього глобалізаційні процеси.

Метою статті є аналіз та систематизація факторів впливу процесів глобалізації на розвиток міст – мегаполісів, а також різних аспектів її прояву. Також обґрунтовується необхідність розвитку методологічних та аналітичних досліджень у сфері управління мегаполісами в контексті впливу глобалізаційних процесів та нових підходів до структурування проблематики міського розвитку.

Виклад основного матеріалу. Початок глобалізації світової економіки як явного сформованого процесу відносять до 80-х років XX століття. Її активізація та прискорення відбулось на початку 90-х років, що дало можливість говорити про формування глобальної економіки та глобальних систем [1].

Паралельно із такими перетвореннями у останній чверті минулого століття поняття «глобалізація» стає самостійним предметом активних досліджень. Але і дотепер процес глобалізації, її сутність та прояви дослідники розуміють та представляють із певними відмінностями.

Прискорення економічної глобалізації пов'язане із цілим рядом чинників. У наукових джерелах у перелік таких чинників включають різні за змістом явища та процеси, виділяють також й різну їх кількість. Водночас такі чинники як: стрімке поширення інформаційних технологій та інформатизація суспільства, підвищення потужності транснаціональних компаній, динамічний розвиток та лібералізація світової торгівлі, поглиблення міжнародного економічного співробітництва, транскордонні потоки товарів, послуг, капіталу, технологій, інформації, людей, просторова й інституціональна інтеграція ринків, включення у процес глобалізації нових країн та країн з колишньою планово-центральною економікою, трансформація їх економічних систем тощо є вирішальними для глобалізації, не викликають дискусії серед науковців.

На нашу думку, при тому, що кожний з таких чинників має різний ступінь впливу на поширення глобалізаційних процесів, у сукупності вони створюють потужні взаємозалежні об'єктивні передумови подальшого існування світового суспільства тільки у глобалізаційному мережевому форматі.

На тлі глобалізації суспільно-політичних, економічних та культурних відносин відбувається і «руйнування усталених

конфігурацій» світового простору та територіального устрою, стрімко укорінюється місто-центрична модель розвитку людства, що зумовлює закріплення каркасоутворюючої ролі в майбутньому за містами-мегаполісами [2]. У сучасному глобалізаційному світі все більш очевидним стає суттєве посилення економічного та політичного значення світових міст – мегаполісів, стрімке підвищення їх ролі у світовому господарстві та міжнародних відносинах.

Перша особливість впливу глобалізації на міста – мегаполіси, яку, на наш погляд, слід виділити передусім, полягає у наступному. На відміну від економічних одиниць – суб'єктів господарювання, на розвиток мегаполісу як територіально-господарської одиниці впливають усі існуючі аспекти та виміри глобалізації. До останніх відносять глобалізацію економічну, суспільну, політичну, інформаційну, військову, технологічну, екологічну, правничо-юридичну, культурну, релігійну, кримінальну та ін. Однак, слід зазначити, що засадничою сферою глобалізації є глобалізація економічна.

Процес економічної глобалізації складається з установа-лення економічної залежності між окремими країнами, регіонами та територіями шляхом розповсюдження інновацій та розширення межі свободи пересування товарів, послуг, капіталу та людей у світовому масштабі. По суті, виникає новий глобальний економічний організм із характерними для системи якостями.

При цьому в рамках такої глобальної економічної системи, а також всередині окремих потужних національних економік продовжується постійний змагальний процес і конкуренція між окремими регіонами, територіями і містами, особливо між домінуючими в сучасній поселенській системі метрополіями [1].

Глобалізація економічна невід'ємно пов'язана із глобалізацією інформаційною. Поняття «інформаційна економіка» (як і інформаційне суспільство загалом) було впроваджено у наукове середовище ще на початку 60-х років минулого століття. Нині воно стало фактично загальновизнаним по відношенню до тієї реальності, що склалася в західному світі.

На відміну від світової економіки, що існувала на Заході з XVI ст., суть якої в тому, що процес накопичення капіталу відбувається по всьому світу, глобальна економіка являє собою дещо інше. За М. Кастельсом – це економіка, «здатна працювати як єдина система в режимі реального часу в масштабі всієї планети» [3, с. 105]. Фахівці зазначають, що такого підходу до економічної глобалізації у світовій літературі до М. Кастельса не було [3, с. 7].

Однак М. Кастельс не випадково уточнює вживаний ним термін – «інформаційна» (informational), а не «інформаційна» економіка і постійно застосовує його у прив'язці до глобальної економіки (глобальна/інформаційна). За цим стоїть концептуальний підхід: на думку ученого, глобальна мережа стала результатом революції в галузі інформаційних технологій, яка створила матеріальну основу глобалізації економіки, тобто народження нової, відмінної від попередньої, економічної системи.

Так, світову економічну систему кінця XX ст. – початку XXI ст. учений означає як «інформаціональну й глобальну економіку нового типу». При цьому він деталізує та пояснює цей тезис таким чином: «інформаціональна – оскільки продуктивність та конкурентоспроможність факторів чи агентів у цій економіці (будь то фірма, регіон або нація) передусім залежать від їх здатності генерувати, перероблювати та ефективно використовувати інформацію, засновану на знаннях. Глобальна – тому, що основні види економічної діяльності, такі як виробництво, споживання і циркуляція товарів й послуг, а також їхні складові (капітал, праця, сировина, управління, інформація, технологія, ринки) організуються у глобальному масштабі безпосередньо або з використанням розгалуженої мережі, що зв'язує економічних агентів. І нарешті, інформаціональна та глобальна – тому, що в нових історичних умовах досягнення певного рівня продуктивності та існування конкуренції можливо лише всередині глобальної взаємопов'язаної мережі» [3, с. 81].

Така інформаціональна глобальна економіка, безперечно, і автоматично є взаємозалежною від глобалізації суспільно-політичної. Процес глобалізації об'єктивний і всеохоплюючий, навколо нього відбувається політична інтеграція і одночасно політична боротьба. Трансформуються навіть прояви влади: влада юридична (у світі спостерігається тенденція до обмеження на користь наддержавних структур); влада економічна (її епіцентри зміщуються в бік світових монополістів); влада фінансова (постійно посилюється і все більш монополізується); влада релігійна (розвивається у напрямі формування «інтернаціональної віри» – певного симбіозу псевдо знання та містики); влада військова (відбувається явне зміщення у неконтрольовані світові блоки); влада морально-духовних заповідей (для кінця XX – початку XXI ст. характерне зниження морально-духовних критеріїв, їх підміна прагматичними установками, частіше – демагогією); влада міжнародних інститутів (досягла апогею та має уже реальну тенденцію до перетворення на всесвітній уряд); влада засобів інформації та пропаганди (у XX ст. перетворилася в надпотужну силу, що має глобальний характер, спирається на потужну промисловість, в якій зайняті мільйони працівників тощо [4, с. 12–13].

Таким чином, глобалізація у широкому розумінні – це перетворення політичних, соціально-економічних і культурних явищ і процесів у явища та процеси світового масштабу і планетарного значення, це – процес всесвітньої інтеграції та уніфікації. Його наслідками є міжнародний поділ праці, міграція у світових масштабах капіталу, людських та виробничих ресурсів, стандартизація законодавства, економічних та технічних процесів, а також зближення культур різних країн. Це об'єктивний процес, що носить системний характер, охоплює всі сфери життя суспільства. У результаті глобалізації світ стає все більш взаємопов'язаним і взаємозалежним від усіх його суб'єктів. Відбувається збільшення як кількості спільних для певних груп країн проблем, так і кількості та типів інтегрованих суб'єктів [5].

Зрозуміло, що за таких умов відбувається зростання ролі мегаполісів, в яких концентрується науково-технологічний і фінансово-інвестиційний потенціал. У контексті глобального конкурентного лідерства переваги сучасної мережевої організації економічної діяльності з гнучкими регіонально-галузевими конфігураціями обумовлюють їх нові сутнісні характеристики. Цілеспрямовано створюваний сприятливий діловий клімат, можливості наднаціонального регулювання фінансово-валютних операцій на основі сучасних інформаційних технологій забезпечують інтернаціонально-привабливі умови життєдіяльності і лідерства таких міст – локальне, національне, міжнародно-регіональне, глобальне.

Але разом із такими потужними перевагами мегаполіси під впливом глобалізації одночасно стикаються і з новими загрозами та широкомасштабними соціально-економічними змінами: деіндустріалізація територій, поглиблення соціальних відмінностей і криза народних кварталів, зменшення ролі робочого класу, зростаюча міграція та старіння населення, постійне розширення площі міст і повсюдне використання автомобілю. Внаслідок інтернаціоналізації економіки та фінансів мегаполіси зіштовхнулися з такими проблемами, як забруднення повітря та води, злидні, безробіття, нестача фінансування на основні соціальні програми та інфраструктурні проекти тощо. У контексті глобального конкурентного лідерства переваги сучасної мережевої організації економічної діяльності з гнучкими регіонально-галузевими конфігураціями обумовлюють зростання ролі великих міст, в яких концентрується науково-технологічний і фінансово-інвестиційний потенціал. Цілеспрямовано створюваний сприятливий діловий клімат, можливості наднаціонального регулювання фінансово-валютних операцій на основі сучасних інформаційних технологій забезпечують інтернаціонально-привабливі умови життєдіяльності і лідерства таких міст – локальне, національне, міжнародно-регіональне, глобальне. При цьому міста світового значення стають багато в чому автономними структурними елементами глобального ринку.

Також потужні міста мають відповідати на виклики, пов'язані з існуючими загрозами навколишньому середовищу, що, на думку більшості фахівців, є для них одним з найбільш небезпечних наслідків глобалізації і тому потребує виокремлення у окремий потужний блок ризиків розвитку мегаполісу.

Висновки

Таким чином, розвиток мегаполісів на даному етапі не може відбуватись без врахування практично усіх аспектів глобалізації. Одночасно з цим необхідно підкреслити, що зв'язок розвитку мегаполіса з процесом глобалізації носить характер взаємовпливу. Найбільші міста, перебуваючи в центрі процесів глобалізації та будучи певною мірою суб'єктами глобалізаційної політики, в значній мірі визначають спрямованість цих процесів. Це, своєю чергою, вимагає постійних видозмін механізмів міського управління та відпо-

відного випереджаючого науково-методологічного забезпечення. Як центри концентрації економічної активності мегаполіси мають суттєві конкурентні переваги. Водночас на їх розвитку насамперед позначається й сучасна економічна нестабільність. На даному етапі де стабілізаційні фактори об'єктивно впливають на переважну більшість секторів їх економіки, матеріальної та ділової інфраструктури.

Цілеспрямовано створюваний сприятливий діловий клімат, можливості наднаціонального регулювання фінансово-валютних операцій на основі сучасних інформаційних технологій забезпечують інтернаціонально привабливі умови життєдіяльності та лідерства таких міст. Людство усвідомило об'єктивність даного процесу і вже не стільки протистоїть, а пристосовується до його умов, намагаючись обернути його ефекти на свою користь. Чітко усвідомлюючи, що глобалізація провокує безліч соціальних, економічних та екологічних проблем, ми розуміємо, що вирішити їх можна тільки використовуючи її ж (глобалізації) переваги [6].

Тому всі потужні та надпотужні міста сьогодні знаходяться у пошуках гармонійної, зваженої та збалансованої моделі розвитку. У цьому контексті постає актуальне наукове пи-

тання щодо можливих траєкторій становлення та розвитку вітчизняних міст-мегаполісів.

Список використаних джерел

1. Сіройч З. Демографічні та соціально-економічні проблеми розвитку міських агломерацій: дис. ... д.е.н.: 08.00.07. НАН України. Інститут демографії та соціальних досліджень / З. Сіройч. – К., 2009. – 372 с.
2. Орловська В.С. Критерії розвитку мегаполісів в умовах глобалізації [Текст] / В.С. Орловська // Стратегія розвитку України у глобальному середовищі / Матеріали IV Міжнародної науково-практичної конференції 17–19 листопада 2010 р. – Сімферополь: ВіТроПринт, 2010. – 324 с. – С. 25–27.
3. Кастельс М. Информационная эпоха: Экономика, общество, культура [Текст] / М. Кастельс. – М.: ГУ ВШЭ, 2000. – 608 с.
4. Данилов А.Н. Социология власти. Теория и практика глобализма / А.Н. Данилов. – Минск: Универ-кое, 2001. – 447 с.
5. Економічна енциклопедія: У 3 т. Т. 1. / С.В. Мочерний (відп. ред.) та ін. – К.: Видавн. центр «Академія», 2000. – 864 с.
6. Стукало Н.В. Глобальні виміри сталого розвитку / Н.В. Стукало // Економічні науки. Серія «Економічна теорія та економічна історія». Збірник наукових праць. ЛНТУ. – Вип. 7(28). – Ч. 2. – Луцьк, 2010.

УДК: 911.375.1/.3(188.8)

Н.С. НИМЧЕНКО,
асистент кафедри міжнародного обліку і аудиту, Київський національний економічний університет ім. Вадима Гетьмана

Феномен глобального міста

У статті визначається феномен глобального міста як осередку міжнародних фінансових відносин, як елемента глобальної системи міст, ключового вузла глобалізації. Такі міста мають глобальне значення і явно виділяються за своїм міжнародним потенціалом на тлі інших міст.

Ключові слова: феномен глобального міста, мегаполіси, урбанізація, фінансові ринки, транснаціональні корпорації, глобалізація.

В статье определяется феномен глобального города как центра международных финансовых отношений, как элемента глобальной системы городов, потенциала на фоне глобализации. Такие города имеют глобальное значение и явно выделяются по своему международному потенциалу на фоне других городов.

Ключевые слова: феномен глобального города, мегаполисы, урбанизация, финансовые рынки, транснациональные корпорации, глобализация.

In article the new configuration of the phenomenon of global city as a center of international financial relations, as part of a global system of cities, a key node of globalization. These cities have global significance and clearly distinguished by its international potential compared to other cities.

Keywords: phenomenon of global city, megapolises, urbanization, financial markets, transnational corporations, globalization.

Постановка проблеми. Міста протягом всієї своєї історії грали найважливішу роль у житті суспільства. Сучасні форми міжнародного співробітництва міст украй різноманітні і багатогарні. Пов'язано це, перш за все, зі зростаючою роллю їх у сучасних мірополітичних процесах. Інтенсивна урбанізація, яка охопила різною мірою всі континенти та країни, а також зростання впливу цього процесу на світову політику ускладнює її транснаціональну сферу діяльності, робить різноманітні зв'язки міст один з одним, з сільською місцевістю як у внутрішньодержавному, так і в міжкрайновому житті вкрай важливими і необхідними. Місто нині стало осередком найважливіших імпульсів розвитку країн та формуванням громадського суспільства, становленням і вдосконаленням інститутів урядових установ, органів державної влади, міжнародних організацій, зовнішньополітичних структур, міждержавних політичних і економічних зв'язків, обмінів у галузі культури і науки. Звичайно, мати таку силу, що впливає на міжнародні процеси у світі, властиво далеко не кожному місту [7].

У даний час особливий інтерес викликає феномен великих міст, які мають глобальне значення і явно виділяються за своїм міжнародним потенціалом на тлі інших міст. У науковому середовищі поки не склалося єдиного терміну для визначення таких міст, але науковці визначають їх як «мегаполіси», «світові міста» або «глобальні міста». Саме такими положеннями і обумовлена актуальність даної статті, її мета та завдання.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Формування теорії світових міст має досить велику історію і розглядалося багатьма вченими. Як основоположник сучасного дослідницького напрямку глобальних міст у спеціальній літературі зазвичай згадується британський урбаніст П. Геддес, який у роботі «Еволюція міст», опублікованій у 1915 році, вперше ввів у науковий обіг категорію «світове місто». Потім цим напрямком займалися такі відомі вчені, як П. Холл «Світові міста», Дж. Фридман «Формування світових міст», С. Сассен «Глобальне місто: Нью Йорк, Лондон, Токіо», М. Кастеллс «Інформаційне місто: інформаційні технології, економічні перетворення і процес формування міських регіонів», П. Маркузе, Р. Кемпен «Глобалізовані міста: новий просторовий порядок» та інші [9].

Об'єктом даного дослідження виступає феномен сучасного глобального міста у світовому співтоваристві. Предметом даного дослідження є роль глобального міста у світових міжнародних процесах.

Мета статті. У відповідності з об'єктом і предметом дослідження мета даної статті полягає в тому, щоб виявити основні фактори становлення і розвитку глобального міста як головної ланки міжнародних світових процесів.

Виклад основного матеріалу. Великі і значні міста завжди привертали увагу вчених протягом багатьох століть. Це проявляється в безлічі термінів, які використовуються для їхнього опису: імперські міста, головні міста, великі індустріальні міста, міста-мільйонери, глобальні капіталістичні міста, світові міста, міжнародні фінансові центри, мегаміста і глобальні міста – все це широко відомі визначення. Різниця в термінології відображає різноманітну природу міст і відмінності підходів до їх вивчення. Хоча вони і тісно пов'язані, існує кілька підходів, які досить легко ідентифікуються. Існує демографічна теорія, яка найбільше цікавиться розмірами міст, і існує функціональна теорія, яка розглядає міста як частину більш великої системи. Перша теорія в даний час представлена науковим проектом мегаміста, який вивчає людські та екологічні наслідки, сьогодні і в майбутньому, величезної концентрації населення. Функціональна теорія вивчає світові та глобальні міста, які розглядаються як інтегральна частина сучасних процесів глобалізації. Сучасний етап розвитку світової фінансово-економічної системи являє собою якісно новий процес, пов'язаний з інтенсифікацією глобальних фінансових потоків і транснаціональних зв'язків.

Під глобальним містом у широкому сенсі розуміється мегаполіс, який має суттєву світополітичну, світо економічну та внутрішньодержавну значущість, також має вплив на систему міжнародних відносин з огляду на те, що з ними пов'язано походження та розвиток ключових глобальних процесів сучасності.

Водночас глобальне місто – це результат розвитку міського простору, де присутній аномально високий рівень економічної активності, великі потоки інформації, масова мобільність населення тощо.

Концепція «глобального міста» відповідає сучасним світовим реаліям. Глобальні міста по всьому світу – це простори, в яких складний та багатоаспектний процес глобалізації набуває конкретних, локалізованих форм. Глобальне місто з'явилося завдяки цілеспрямованому розвитку низки видів діяльності – міжнародної, економічної, політичної, соціальної.

Глобалізація світової економіки призводить до часткового ослаблення національних територіальних одиниць, викликаного інтенсифікацією транснаціональних потоків, збільшенням частки електронної комерції в світі, що, своєю чергою, призводить до становлення глобальних міст, а також розвитку їх особливих функцій – командно-адміністративної функції світової економіки, функції фінансового посередника, функції мережевого вузла в глобальній світовій мережі [5, с. 67–69].

Глобалізація міст одночасно призводить до їх уніфікації та, як наслідок, втрати власної національної ідентичності. Адже глобальні міста є ключовими міграційними центрами, звідси виникають суперечності з державою в цілому з питань імплементації міграційного законодавства та перенаселення міського середовища.

Державі також важче управляти глобальними фінансовими потоками, ніж глобальному місту. Звідси виникає необхідність делегувати низки владних повноважень від держави до міста як командного пункту, вбудованого в систему глобальної економіки, що часом може викликати відвертий опір з боку державної політичної еліти. Глобальні міста на відмінну від держави в цілому являються більш активними учасниками міждержавних відносин, зазвичай вони орієнтуються на власний зовнішньоекономічний курс, відмінний від позиції держави, що в підсумку призводить до трансформації традиційного розуміння «дипломатії міста».

Дипломатія міста – це не просто представлення інтересів своєї країни за кордоном, це постійні спроби пошуку додаткових джерел поповнення міських ресурсів і реалізації суто особистих інтересів муніципальних властей. Для підтримки глобального статусу місту необхідно постійно розвиватися, удосконалювати свою внутрішню інфраструктуру, забезпечувати свої основні виробничі потужності сучасною технікою та висококваліфікованими кадрами. Проте під час гонитви за подібною винагородою міська адміністрація часом забуває про можливі негативні наслідки, які в подальшому можуть призвести до загальнодержавної кризи.

Глобальні міста відіграють роль посередників між державами, між державою та бізнесом. Таким чином, національна держава та глобальне місто у своїх взаєминах мають багато спільних і взаємозалежних моментів. Відповідно, «глобальне місто» визначається як простір, в якому, з одного боку, присутнє «прив'язування» до певних місць, а з іншого – існує специфіка виникнення так званого «транснаціонального простору». Це твердження насамперед зумовлене тим, що глобальне місто об'єднує місця, які є географічно роз'єднаними, а й інтенсивно взаємодіють між собою в економіч-

ному (наприклад, транснаціональні корпорації), політичному та культурному вимірах.

Зростає географічне розділення економічної діяльності провідних корпорацій світу одночасно з її інтеграцією є ключовим чинником зростання і посилення значення їх центральних, загальних функцій. Чим більше «розкидані» економічні операції ТНК по різних країнах, тим більше виникає необхідність консолідувати управлінські та інформаційні активи в одному місці – глобальному місті, в якому зосереджені найкваліфікованіші і високоспеціалізовані сервісні компанії, що надають бухгалтерські, аудиторські, маркетингові, юридичні, інформаційні послуги найбільшим світовим компаніям.

Важливими є можливості сервісних компаній надавати послуги транснаціональним корпораціям за кордоном. Тому вони мають розгалужену мережу представництв у всіх глобальних містах світу. Отже, економічно і фінансово глобальні міста виявляються набагато більшою мірою пов'язаними з глобальною економікою, а не з впливами з боку національних держав. Тому не існує єдиного окремо взятого глобального міста, він є елементом глобальної системи міст, ключовим вузлом глобалізації [4, с. 158].

Одним з основоположних критеріїв визначення місця глобального міста в міроекономічній ієрархії є висока концентрація різних видів міжнародного бізнесу у фінансовій сфері, здійснення великої частки світових транзакцій з одного місця. Такими провідними глобальними містами є Лондон, Нью-Йорк, Париж, Франкфурт, Токіо, Гонконг, Сінгапур та інші. Можна говорити про існування англо-саксонської і континентально-європейської фінансових агломерацій, оскільки Лондон – Нью-Йорк і Париж – Франкфурт працюють як два пов'язаних центра: активність транзакцій у парах набагато вище, ніж між двома центрами, в той же час обидва центри в транзакціях фактично зливаються в один для східних економік [8, с. 122–134]. В умовах існування фінансової системи зв'язки двох глобальних міст доповнюють один одного як офшорні ринки для своїх національних економік. Існування трьох центрів найбільш ймовірно, при цьому в Азії такий центр буде складатися з декількох міст, і найімовірніше це буде трійка Сінгапур – Шанхай – Гонконг. Окрім того, виділяються фінансові центри регіонального значення, до яких відносяться столиці країн групи БРІК [6]. Ці центри в меншій мірі відірвані від національних економік, тому вони є сполучними ланками своїх національних економік з глобальною фінансово-економічною системою, ніж глобальними посередниками. Необхідно відзначити, що цей концептуальний поділ не дозволяє визначити різні класи міст у повному обсязі. Наприклад, Нью-Йорк і Мехіко-Сіті – це і мега- і світові міста. Хоча очевидно, що існує тенденція, відповідно до якої демографічно великі міста прагнуть стати і економічно значущими, незважаючи на такий перебіг, розходження між підходами означають, що складені відповідно з ними ієрархічні переліки міст будуть відрізнятися. Калькутта – це мегамісто, але не світове місто. Цюрих – це світове місто, але воно не є мегамістом.

Ця дискусія про ієрархічний перелік міст є досить проблематичною, коли мова йде про світові міста. У той час як мегаміста можуть бути легко визначені за умовою порогового значення чисельності населення, статус «світових» міст не може бути так само легко встановлений. Якщо представляється очевидним, що такі міста, як Лондон і Нью-Йорк, є світовими містами, то при переході до таких менш значущих міст, як Манчестер і Мінеаполіс, майже неможливо досягти консенсусу в цьому питанні.

Зазвичай для того, щоб визначитися з містами нижче рангом, ніж Лондон і Нью-Йорк, їх потрібно розподілити на національні, регіональні і субглобальні за їх функціональним різноманітності. Такий ієрархічний підхід сам по собі проблематичний, оскільки він ґрунтується на специфікації міст через ранжування, а не на дійсному співвідношенні сил між містами. Також багато сумнівів пов'язано зі всепроникною природою глобалізації.

Основні механізми здатні змінити роль і місце глобального міста у світовій фінансово-економічній структурі – це ринкові, засновані на жорсткій конкуренції. Волі і бажання окремо взятої держави тут недостатньо. Очевидно, що глобалізація виводить конкуренцію між містами на світовий рівень. При цьому саме вони, а не держава, відповідальні за власне благополуччя. Оскільки основні продуктивні сили суспільства задіяні в бізнесі, очевидно, що нові робочі місця у перспективних галузях створюються там, де є кадри, дороги, соціальна інфраструктура, сприятлива податкова політика, розвинена сфера послуг [1, с. 45–48].

Таким чином, місцева влада прагне поліпшити найрізноманітніші показники міста з тим, щоб «обійти» інші регіони і стати більш конкурентоспроможними. Конкурентоспроможність міста має на увазі не тільки прибуток функціонуючих у ньому компаній, а й те, як отримані кошти йдуть на покращення якості життя громадян, наскільки стійко розвивається економіка міста, а також адекватно і своєчасно усуваються можливі проблеми у сфері зайнятості населення, яка екологічна ситуація, наскільки розвинене соціальне забезпечення громадян. Зацікавленість у феномені конкурентоспроможності міст проявляється в появі різних рейтингів: міста порівнюють за економічними показниками, наявності інноваційних проектів, якості послуг, станом навколишнього середовища. Кожен з рейтингів складається за участю провідних експертів-урбаністів, представників міських адміністрацій, економістів, політологів, а також з урахуванням громадської думки. Кожен з них досить авторитетний, проте порівняння провідних світових центрів ведеться на основі зовсім різних моделей і показників. Тому жодне глобальне місто не є безперечним лідером за всіма показниками, проте верхні рядки практично у всіх рейтингах займають Нью-Йорк, Лондон, Париж і Токіо [2].

Оскільки світова економіка і світова політика тісно пов'язані транснаціональними зв'язками, можна з впевненістю сказати, що саме глобальні міста є цими сполучними

ланками світової мережі транснаціональних корпорацій і банків, неурядових і міжурядових організацій, груп, інтересів, представників владних еліт. Завдяки своїм посередницьким функціям та стратегічним управлінням глобальні міста здійснюють взаємодії між усіма цими організаціями, пов'язуючи ключові потоки в міцні транснаціональні вузли. При цьому виникає власний транснаціональний осередок глобального міста, який поширюється і на агломерацію, задіяну також у глобальних процесах [3, с. 237–238].

Висновки

Таким чином, можна зазначити, що здатність створювати, зберігати і передавати інформацію по всьому світу дає колосальну міжнародну перевагу глобальному місту на світовій арені. Часто даною перевагою користуються ТНК і держава. Крім того, важливою складовою глобального міста є його репутація, імідж, образ і бренд. У наш час інформаційної доступності та глобальної поінформованості на світовій арені з погляду влади і впливу більшою мірою виграють ті міста, що мають світову популярність. Імідж глобального міста залучає міжнародні організації, транснаціональні корпорації і банки, представників національних політичних і релігійних еліт. Репутація створюється довгою і кропіткою працею. Всі стратегічні рішення влади глобального міста, піар-акції, цілеспрямоване і опосередковане «просування» в сукупності створюють той образ, який виникає в уявленні людей при зверненні до того чи іншого міста світу. Спільно з інформаційним ресурсом медіа-корпорацій репутація, імідж, образ і бренд створюють транснаціональний осередок у глобальному місті, роблячи його частиною світової політики – найважливішою її складовою.

Отже з вище зазначеного можна підсумувати, що найбільшими можливостями впливати на діяльність організацій міст, звичайно ж, володіють глобальні міста. Найчастіше вони використовують світові організації як інструмент здійс-

нення своєї зовнішньополітичної лінії, не пов'язаної з державною. Також у глобальних містах є всі фінансові та технологічні можливості виконувати взяті на себе зобов'язання. Прикладом може служити група М4, що об'єднує керівництва чотирьох глобальних міст – Берліна, Лондона, Москви і Парижа. Дана група зробила своєю метою пошук політичних рішень, проблем глобальних міст, а також транснаціоналізації отриманого світового досвіду.

Проаналізувавши геополітику сучасних глобальних міст, слід зробити висновок про те, що вона підпорядковується мінливій геометрії владних, грошових та інформаційних потоків. Саме вони визначають, який з глобальних центрів буде ключовим вузлом мережі, а який – другорядним.

Список використаних джерел

1. Народонаселение мира в 2009 году. Использование потенциала урбанизации. ЮНФПА (Фонд Организации Объединенных Наций в области народонаселения). Нью-Йорк, 2009. – С. 45–48.
2. Новый рейтинг экономической свободы (Гонконг) // Gestion // <http://www.gestion-law.com/content/view/240/111/>
3. A Framework for City-Regions. – London: Office of the Deputy Prime Minister, 2006, p. 237–238.
4. Competitive European Cities: Where do the Core Cities Stand? Report to the Office of the Deputy Prime Minister. London, 2004, p. 158.
5. Demographia World Urban Areas & Population Projections: 5th Comprehensive Edition (Revised April 2009), Belleville, Illinois; 2009, p. 67–69.
6. Freitag B. Global cities in information societies // <http://www.unb.br/ics/sol/itinerancias/grupo/barbara/globalcities.pdf>.
7. Innovation City Rankings & 2007 Awards // <http://www.2thinknow.com/Resources/Innovation-Cities/Innovation-City-Rankings.htm>
8. Mapping global financial markets 2011 // McKinsey Global Institute. August 2011 [Electronic resource]. URL: <http://www.mckinsey.com/2011>, p. 122–134.
9. Kitson M., Martin R., Tyler P. The Regional Competitiveness Debate. Cambridge: Cambridge-MIT Institute.

О.М. СМІРНОВА,
к.е.н., Науково-дослідний інститут фінансового права

Теоретико-методологічні основи оцінки податкового потенціалу регіону в Російській Федерації

У статті зроблено спробу узагальнити та охарактеризувати основні підходи до оцінки податкового потенціалу суб'єкта Російської Федерації, а також проаналізувати, як тенденції у відносинах між різними рівнями влади впливають на стан розвитку регіонів.

Ключові слова: податковий потенціал регіону, міжбюджетні відносини, міжбюджетні трансферти, суб'єкт Російської Федерації, доходи консолідованого бюджету.

В статье сделана попытка обобщить и охарактеризовать основные подходы к оценке налогового потенциала субъекта Российской Федерации, а также проанализировать, как тенденции в отношениях между различными уровнями власти влияют на региональное развитие.

Ключевые слова: налоговый потенциал региона, межбюджетные отношения, межбюджетные трансфер-

ты, субъект Российской Федерации, доходы консолидированного бюджета.

In this article the author attempts to summarize and describe the main approaches to the assessment of the tax potential of the subject of the Russian Federation, as well as analyze how trends in the relationship between different levels of government influence on the state of regional development.

Keywords: *tax potential of the region, intergovernmental relations, intergovernmental transfers, the subject of the Russian Federation, the consolidated budget.*

Постановка проблеми. Незважаючи на безумовну важливість точності визначення податкового потенціалу регіону, в Російській Федерації (далі – РФ) не існує однотайності в підходах до розрахунку його величини. Це можна пояснити тим, що регіональна податкова політика та формування доходів регіональних бюджетів відповідно ґрунтуються на федеральному й регіональному бюджетному і податковому законодавстві. Тобто податковий потенціал регіону (далі – ППР) являє собою суму податкового потенціалу федерального бюджету по кожному регіону, податкового потенціалу кожного регіонального бюджету і податкових потенціалів муніципальних утворень, що входять регіон. Кількісна оцінка податкового потенціалу може бути дана як в абсолютному вираженні, так і у вигляді індексів, що характеризують відношення податкового потенціалу даного суб'єкта РФ до узагальненого по країні показника, однак отримані дані можуть відрізнятися у зв'язку із застосуванням різних методів розрахунку. Визначення величини податкового потенціалу регіону (реального та потенційного) може підмінюватися прогнозуванням очікуваних надходжень податків і зборів у короткостроковій перспективі за відсутності достовірної оцінки дохідних джерел. У сукупності це може призводити до недооцінки основних макроекономічних показників, що враховуються при формуванні консолідованого бюджету, яка обумовлює затвердження занижених обсягів податкових і неподаткових надходжень та необґрунтоване планування видатків, що викликає стрімке зростання дефіциту бюджету та гальмує економічний розвиток.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Сутність податкового потенціалу регіону та методи його розрахунку висвітлені у роботах багатьох російських науковців, однак серед вчених, чії праці відрізняються високим рівнем аналізу та змістовним наповненням, слід виділити Л. Архипцева, Н. Барбашова, С. Баткібекова, О. Богачева, І. Горського, П. Кадочніка, Д. Куспраєву, О. Лугова, С. Синельникова–Мурильова, Л. Слепнева, І. Труніна та ряд інших. У цілому можна сказати, що податковий потенціал регіону є найбільш розробленою категорією серед інших видів потенціалів (фіскального, бюджетного, економічного і фінансового). Одночасно у світі значної кількості наукових праць працювань систематизація підходів до оцінки податкового потенціалу регіону в РФ представляється актуальним завданням.

Метою статті є дослідження та систематизація теоретичних підходів до оцінки податкового потенціалу в Російській

Федерації з паралельним аналізом впливу тенденцій у відносинах між різними рівнями влади на стан розвитку регіонів.

Виклад основного матеріалу. Саме слово «потенціал» походить від латинського *potentia*, що означає «можливість», «потужність». Податковий потенціал регіону, з одного боку, являє собою один із найважливіших індикаторів соціально–економічного розвитку території, а з іншого – зумовлений динамікою і станом структуроутворюючих елементів регіональної підсистеми, а саме: виробничо–господарського та економіко–соціального комплексів, а також фінансово–бюджетної системи [1].

Практичний інтерес у дослідженні податкового потенціалу регіону обумовлений тим, що, безумовно, важливо знати, яким дохідним потенціалом володіє той чи інший суб'єкт федерації або муніципалітет при прогнозі фінансових надходжень до бюджету відповідного рівня. Але, на наш погляд, категорія «податковий потенціал» досить складна, а тому розглядати її тільки як мірило реальної податкоспроможності регіону, не враховуючи потенційні можливості даного інструменту податкового регулювання, в тому числі і при побудові ефективної моделі міжбюджетних відносин, є нецільним. Хоча у російській науці та практиці такі підходи, на жаль, мають місце. Так, регіональні інститути влади досить часто оцінюють та прогнозують розмір ППР, не спираючись на наукову основу. Одночасно в наукових колах триває наукова дискусія щодо сутності податкового потенціалу, його складових та методологій оцінки.

Проте не можна не відмітити і прогресивні тенденції останніх років. Наприклад, виступаючи на засіданні уряду в березні 2013 року, прем'єр–міністр РФ Д.А. Медведев запропонував активізувати практику збільшення субсидій регіонам, які працюють над підвищенням свого податкового потенціалу та ефективності роботи органів виконавчої влади. Так, у 2011–2012 роках регіонам, які збільшили свій податковий потенціал, було виділено 10 млрд. рублів. У цілому це 32 із 83 регіонів, що входять до складу РФ (46 областей, 21 республіка, 9 країв, 4 автономних округи, два міста федерального значення, одна автономна область). Найбільший обсяг субсидій був наданий Калузькій (більше 2,6 млрд. руб.) та Тюменській (2,5 млрд. руб.) областям. Ще по 1 млрд. руб. було надано тим регіонам, які забезпечували ефективність роботи органів виконавчої влади [2].

Однак, відзначаючи сприятливий для бюджетної ефективності характер реформ, проведених в області механізму розподілу федеральної фінансової допомоги, не можна не вказати на той факт, що діючі в даний час при розподілі трансфертів із федерального бюджету методи оцінки податкового потенціалу і особливо видаткових потреб бюджетів суб'єктів федерації, не можна охарактеризувати як побудовані на підставі об'єктивно існуючих залежностей податкового потенціалу і видаткових потреб від деякого набору чинників. Швидше, діючі в даний час методики оцінки засновані на компромісі між уявленнями їхніх авторів про пе-

редбачувану форму залежності регіонального податкового потенціалу і видаткових потреб від використовуваних факторів, з одного боку, і вимогами влади суб'єктів РФ про облік тих чи інших факторів диференціації видаткових та дохідних показників регіональних бюджетів, з іншого боку [3, с. 5].

Проблема диспропорцій регіонального розвитку була відображена і в доповіді міжнародного рейтингового агентства Fitch про розвиток інституційної основи у РФ [4]. У документі зазначається, що регіональна політика Росії надає можливості розвитку тільки столиці та ще кільком обраним урядом територіям.

Отже, хоча потреба в надійному показнику, що здатний об'єктивно відобразити ППР (реальний і потенційний), є невідкладною, знайти задовільну кількісну міру його не просто. Наприклад, на перший погляд може здатися, що сума платежів, фактично зібраних у відповідному регіоні, може служити досить точним вираженням податкового потенціалу цього регіону, але насправді це не так. Причина цього полягає у розходженні податкових зусиль. Під податковими зусиллями в даному випадку розуміються величини податкових ставок і пільг, що діють на території регіону, а також рівень податкової дисципліни. Від податкових зусиль залежить величина отримуваних доходів [5].

З іншого боку, хоча ясно, податкові зусилля позначаються на рівні податкових надходжень, однак на потенційну здатність регіонів генерувати доходи у широкому сенсі розуміння податкового потенціалу вони не впливають. Потенційна здатність регіону генерувати бюджетні доходи, звана податковим потенціалом, визначається економічною структурою регіону та його забезпеченістю оподатковуваними ресурсами – податковими базами.

Тому вибрати один показник, який би максимально об'єктивно і повно відображав потенційну здатність регіону генерувати бюджетні доходи, досить важко, оскільки у кожного з методів для його розрахунку є свої переваги і недоліки. У РФ справа ускладнюється ще відсутністю належної статистичної бази. Дані, за допомогою яких можна було б обчислювати величину податкового потенціалу, дуже часто виявляються занадто неточними або можуть бути відсутніми взагалі.

У зв'язку з цим завдання щодо систематизації існуючих у РФ методологічних підходів до оцінки ППР є досить актуальним, але складним. Дослідження російських наукових публікацій, особливо дисертацій на здобуття наукового ступеню кандидата економічних наук, дозволяють нам зробити висновок про те, що фундаментальною працею щодо систематизації підходів до розрахунку ППР є робота «Оцінка податкового потенціалу і видаткових потреб суб'єктів Російської Федерації», проведена у рамках проекту СЕРРА (Російсько-Канадський консорціум з питань прикладних економічних досліджень) [5].

Певний науковий інтерес представляють собою тематичні звіти робочої групи в рамках проекту «Розробка статистичної бази по міжбюджетних відносинах», підготовлені у 2005 році співробітниками аудиторсько-консультаційної фірми «Суча-

сні бізнес-технології» із залученням зовнішніх експертів [6]. Але враховуючи рік їх виконання та досить широке коло питань для дослідження, виключно повне групування методологічних підходів до оцінки ППР у даних роботах відсутнє.

Вищенаведене підтверджує тезу про складність і багатогранність поняття «податковий потенціал регіону», що накладає відбиток на і теоретико-методологічні підходи до його оцінки.

Однак безумовно, що точність і надійність визначення ППР багато в чому залежать від використовуваних методологічних підходів. Вибір останніх визначається, з одного боку, специфікою змістовного трактування податкового потенціалу, а з іншого боку, цілями і завданнями оцінки. Різниця таких трактувань, а також цілей і завдань обумовлює різноманіття методів оцінки, кожен з яких має свої переваги і недоліки, що в остаточному підсумку впливає на кінцевий результат. Розглянемо це більш детально.

Одна з найпоширеніших класифікацій передбачає виділення прямих і непрямих методів. Прямі методи пов'язують із використанням показників формування податкових доходів регіону, а непрямі – з включенням в розрахунок показників економічної активності регіону [7]. Ми поділяємо думку російської дослідниці Д.Е. Кусраєвої, що така класифікація методів оцінки податкового потенціалу регіону – суб'єкта РФ представляється зовсім точною і повною. Неточність пов'язана насамперед із вживаною термінологією. Так, до складу прямих методів включають метод репрезентативної податкової системи, який, своєю чергою, має два основні різновиди: нормативно-законодавчий і розширений. Якщо перший базується на прямих показниках податкових баз по всіх податках, що стягуються на території регіону або зараховуються в регіональний бюджет, то другий передбачає розрахунок непрямих оцінок податкових баз. Таким чином, виходить, що метод репрезентативної податкової системи, що ґрунтується на непрямих оцінках показника податкової бази, віднесений до прямих методів, що створює термінологічну плутанину. Неповнота наведеної класифікації виражається в тому, що вона не враховує методів оцінки податкового потенціалу регіону, що ґрунтуються на даних про фактичні податкові надходження та їх коригування [8].

Близькою за змістом до розглянутої є класифікація, згідно з якою виділяються два основні підходи до розрахунку податкового потенціалу: по-перше, це оцінка регіонального податкового потенціалу на основі методу репрезентативної податкової системи і, по-друге, використання макроекономічних показників для оцінки можливостей субнаціональних властей по мобілізації податкових доходів у власні бюджети [9]. Їй також притаманні аналогічні недоліки, оскільки навряд чи правильно називати макроекономічними показники, покладені в основу так званих непрямих методів, оскільки дані показники (валовий регіональний продукт, середньодушові доходи населення регіону, валовий податковий ресурс регіону) відносяться до регіонального рівня господарської системи суспільства. Зазначена класифікація, крім того, не охоплює ряд методів точної оцінки податкового потенціалу регіону.

РОЗВИТОК РЕГІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

Також доцільно виділити класифікацію, яка передбачає два підходи до кількісного виміру податкового потенціалу території: на основі величини безпосередньо зараховуваних (що надходять до бюджету) податків і на основі використання економічних показників, прямо або непрямо характеризують податкову базу [10]. Тут ігнорується група методів, що базуються на концепції економічного доходу.

Деякі вчені при аналізі податкового потенціалу регіону виділяють як самостійний метод з використанням індексу податкового потенціалу регіону, що розраховується відповідно до постанови Уряду РФ №670 «Про розподілення дотацій на вирівнювання бюджетної забезпеченості суб'єктів Російської федерації», «для співставлення рівнів бюджетної забезпеченості суб'єктів РФ і не є прогнозною оцінкою податкових доходів суб'єктів РФ у розрахунку на душу населення або в абсолютному розмірі» (абз. 2 п. 3 постанови №670), але проігнорувати даний документ в цілому було б невірно.

Враховуючи вищенаведене, найбільш повною класифікацією підходів до оцінки податкового потенціалу регіону нам представляється наступна [8] (табл. 1).

Як видно з даних табл. 1, будь-якому методу притаманні власні переваги та недоліки, однак кожен з них може бути використаний для оцінки податкового потенціалу на певний момент часу, деякі з них шляхом застосування додаткових механізмів розрахунку – на перспективу. Причому трактування податкового потенціалу ставиться в залежність від методології його оцінки.

Таким чином, єдиний підхід до оцінки податкового потенціалу регіону в РФ відсутній, але тепер підстави для існування такої ситуації в принципі зрозумілі. Одночасно така об'єктивна дійсність все одно не може не призводити до певної плутанини та неточності оцінок. Досить цікавим та інформативним в цьому контексті є робота російського дослідника Д.М. Слободчикова, яка станом на сьогодні хоч і є дещо застарілою, але у цілому демонструє тенденції та проблематику у оцінці податкового потенціалу регіону – суб'єкта РФ [11].

Так, за результатами огляду нормативної бази суб'єктів РФ з питань міжбюджетних відносин Д.М. Слободчиков робить висновок, що більшість регіонів на 1 січня 2009 року мають законодавчо затверджену методику розрахунку податкового потенціалу. Дослідник стверджує, що такі документи відсутні лише в Республіці Інгушетії, Тива, Кабардіно–Балкарській Республіці, Карачаєво–Черкеської Республіці, Республіці Комі, Алтайському краї і Магаданській області.

Регіони використовують різну термінологію при визначенні власних дохідних можливостей. Так, поняття «дохідний потенціал суб'єкта РФ» закріплено в законодавстві Республіки Саха (Якутія), Чуваської Республіки, Калузької, Новосибірської областей, Ненецького автономного округу. У нормативній базі Белгородської і Томської областей використовується поняття «умовний податковий потенціал», а в Краснодарському краї і Республіці Мордовія – «податковий ресурс» (табл. 2).

Як видно з табл. 2, з 65 суб'єктів федерації, які описали у своїй нормативній базі методику оцінки податкового потен-

Таблиця 1. Групування підходів до оцінки податкового потенціалу регіону – суб'єкта Російської Федерації та їх характеристика

Метод	Переваги	Недоліки
Базуються на показниках економічного доходу		
На основі показника середньодушових доходів населення	Облік залежності бюджетів територій від рівня доходів проживаючого на них населення. Простота розрахунків та доступність даних	Неадекватність відображення здатності регіонів генерувати бюджетні доходи (не враховує доходи нерезидентів, тіньові доходи, а також податки з юридичних осіб, що займають суттєву частку в загальній масі податкових надходжень в Росії)
На основі показника валового регіонального продукту	Облік сукупного доходу, виробленого у регіоні	Ігнорування особливостей податкових баз і ставок окремих податків. Показник ВРП включає елементи, які не є базою оподаткування, відповідно, немає суворої прямої залежності між податковим потенціалом і ВРП
На основі показника сукупних податкових ресурсів	Більш висока точність оцінки фактичних податкових ресурсів регіону, що досягається коригуванням показника ВРП	Необхідність значної інформаційної бази
Базуються на показниках податкових баз		
На основі прямого рахунку	Точність і повнота	Висока трудомісткість, істотні вимоги до якості та порівнянності інформації
На основі побудови репрезентативної податкової системи	Облік реальних можливостей та існуючої практики формування податкових баз по основним бюджетоутворюючим податковим джерелам	Достатня трудомісткість. Результати оцінки залежать від достовірності поданих податковими органами даних. Необхідна наявність великого обсягу даних про показники, що побічно відображають податкові бази основних податків у розрізі окремих територій
Базуються на даних про фактичні податкові надходження та їх коригуванні		
На основі фактичних податкових надходжень	Простота розрахунків, доступність даних	Низька достовірність результатів. Не враховує відмінності податкових ставок, наявності пільг, податкових зусиль влади
На основі коригування фактичних податкових надходжень	Простота розрахунків, доступність даних	Недостатня достовірність результатів, обумовлена використанням інформаційної бази минулих періодів, що не дозволяє врахувати поточний і перспективний стан податкової бази регіону

ціалу, переважна більшість (48 регіонів) використовує в розрахунках метод репрезентативної податкової системи. Цей метод був розроблений експертною комісією США з міжбюджетних відносин і являє собою прогнозування (або оцінку) потенціальних податкових надходжень регіону за умови застосування стандартних (або середніх по країні) податкових ставок до відповідних податкових баз. Термін «репрезентативність» означає типовість, представленість. При цьому дані щодо розмірів податкової бази у регіоні надаються податковими органами країни. Результатом оцінки відповідно до цього методу є розмір можливих податкових доходів, які б отримав регіон, якби він використовував на своїй території типову (репрезентативну) податкову систему [12].

Однак слід відмітити, що останнім часом розвиток переважної кількості регіонів РФ демонструє негативні тенденції, що безпосереднім чином впливає на їхній податковий потенціал та рівень доходів у цілому по країні. Тобто основні тенденції у відносинах між різними рівнями влади знаходять своє відображення у структурі доходів і витрат консолідованого бюджету РФ. Причому в 2012 році продовжилася намічена в 2011 році тенденція до зниження частки податкових доходів субнаціональних бюджетів у консолідованому бюджеті Росії. Ця тенденція пов'язана з поєднанням високих цін на енергоносії, що забезпечили збільшення надходжень до федерального бюджету, з невисокими темпами економічного зростання, які негативно позначилися на величині надходжень з податку на прибуток та ПДФО (основні джерела субнаціональних бюджетів).

Зниження частки податкових доходів субнаціональних бюджетів обумовлено перш за все мінімальними темпами зростання надходжень податку на прибуток (у реальному вираженні відбулося скорочення на 3,7%) на тлі уповільнення зростання російської економіки (зростання реального ВВП скоротилося з 4,3% в 2011 році до 3,4% в 2012 році). Одночасно частка витрат субнаціональних бюджетів у витратах консолідованого бюджету РФ продовжила збільшуватися з 46,5% у 2011 році до 49,3% у 2012 році, що виявилось дещо вище докризового значення відповідного показника (на 0,1 в.п. порівняно з рівнем 2008 року). У результаті за період 2011–2012 років відбулося збіль-

шення вертикального дисбалансу, що помітно скоротився в 2009–2010 роках при падінні нафтогазових доходів федерального бюджету і одночасному нарощуванні антикризових витрат на федеральному рівні [13, с. 79–80].

Таким чином, можна говорити про те, що до кінця 2012 року співвідношення основних параметрів федерального і субнаціональних бюджетів повернулося приблизно до докризових значень. Однак різке уповільнення темпів зростання надходжень з податку на прибуток у 2012 році викликає серйозне занепокоєння і може в подальшому призвести до продовження падіння частки податкових доходів субнаціональних бюджетів у консолідованому бюджеті РФ (табл. 3).

З табл. 3 видно, що в цілому доходи консолідованих бюджетів суб'єктів РФ виросли в 2012 році на 5,5% у номінальному вираженні по відношенню до рівня 2011 року. Проте якщо розглядати доходи субнаціональних бюджетів у реальному вираженні, то у 2012 році вперше з 2009 року було зафіксовано зниження сукупних доходів на фоні зменшення обсягу федеральних трансфертів. Так, якщо у 2011 році було виділено міжбюджетних трансфертів на 1644 млрд. руб., то в 2012 році вже на 20 млрд. руб. менше – 1624 млрд. руб.

Тому досить інформативним представляється групування регіонів залежно від зміни податкових доходів у цілому, а також надходжень з податку на прибуток та ПДФО у 2012 році по відношенню до рівня 2011 року (табл. 4).

З даних табл. 4 видно, що у 68 з 82 суб'єктів РФ у в 2012 році було зафіксовано перевищення податкових доходів у реальному вираженні по відношенню до 2011 року. Лідерами за темпами зростання опинилися Калузька область (18,8%), Архангельська область (16,4%), Республіка Калмикія (67,5%), Астраханська область (23,0%), Магаданська область (16,9%), Сахалінська область (19,4%). Отже, у багатьох російських регіонах ситуація з податковими доходами субнаціональних бюджетів у 2012 році виглядає відносно сприятливою.

Однак у цілому ряді суб'єктів РФ ситуація з динамікою податкових доходів викликає певне занепокоєння. Серед них особливо виділяється Чукотський АО, де падіння становило 14,1% у номінальному вираженні, що поряд із скороченням федеральних трансфертів призвело до зниження загальної суми доходів на 15,7%. Номінальне зниження обсягу подат-

Таблиця 2. Характеристика нормативної бази суб'єктів РФ, що закріплює оцінку податкового потенціалу станом на 01.01.2009 [11]

Показник		Кількість суб'єктів РФ
Суб'єкти РФ, що закріпили методику оцінки податкового потенціалу в регіональному законодавстві, з них:		75
Використовують при розрахунках показник:	податковий потенціал	63
	податковий ресурс	2
	умовний податковий потенціал	2
	дохідний потенціал	6
Закріплено поняття податкового потенціалу у законодавстві		18
Використовують при розрахунках метод:	репрезентативної податкової системи (РПС)	48
	фактичний метод	7
	оцінка ВРП	9
	регресійний аналіз	1
Метод оцінки податкового потенціалу у методиці не вказано		10

Таблиця 3. Динаміка доходів консолідованих бюджетів суб'єктів РФ у 2008–2012 роках [13, с. 80]

	Обсяг доходів (номінальне значення), млрд. руб.					Реальний приріст, %				
	2008	2009	2010	2011	2012	2009/ 2008	2010/ 2009	2011/ 2010	2012/ 2011	2012/ 2008
Доходи, всього	6196	5924	6537	7644	8064	-12,1	1,4	10,2	-1,0	-2,8
Податкові і неподаткові доходи	4912	4243	4980	5827	6385	-20,6	7,9	10,3	2,8	-2,9
у т.ч. податкові доходи	4384	3792	4520	5273	5800	-20,5	9,6	10,0	3,2	-1,2
податок на прибуток	1752	1069	1520	1928	1980	-43,9	30,6	19,6	-3,7	-15,6
ПДФО	1666	1665	1790	1996	2261	-8,1	-1,2	5,1	6,3	1,4
податки на сукупний дохід	161	152	179	215	272	-13,6	8,5	13,4	18,4	25,9
податки на майно	493	570	628	678	785	6,1	1,4	1,7	8,7	18,9
акцизи	189	246	327	372	442	19,2	22,5	7,1	11,4	74,2
Трансферти	1131	1486	1398	1644	1624	20,7	-13,5	10,8	-7,3	7,2
Інші доходи	153	195	159	173	56	17,4	-25,1	2,5	-69,7	-72,7

Таблиця 4. Групування регіонів Росії в залежності від зміни доходів консолідованого бюджету суб'єкта [13, с. 82]

	Число регіонів, у яких зміни податкових доходів склали					
	> на 25% і більше	> від 10 до 25%	> менше 10%	< менше 10%	< від 10 до 25%	< на 25% і більше
У номінальному вираженні						
Доходи, всього	4	28	35	14	1	0
Податкові доходи	4	54	18	5	1	0
Податок на прибуток	17	27	11	14	7	6
ПДФО	5	69	8	0	0	0
У реальному вираженні						
Доходи, всього	2	5	39	27	9	0
Податкові доходи	2	18	48	10	4	0
Податок на прибуток	6	21	23	12	11	9
ПДФО	3	12	66	1	0	0

* Архангельська обл. і Ненецький АО представлені у розрахунках як один суб'єкт.

кових доходів спостерігалось також у Красноярському краї, Мурманській, Белгородській та Кемеровській областях (у межах 6%). У реальному вираженні падіння податкових доходів у 2012 році було зафіксовано вже в 14 регіонах. Крім уже названих суб'єктів РФ до цієї групи також відносяться: Липецька область (-0,7%), м. Москва (-1,6%), Республіка Карелія (-2,6%), м. Санкт-Петербург (-4,1%), Тюменська область (-4,6%), Ханті-Мансійський АО (-2,4%), Ямало-Ненецький АО (-0,6%), Республіка Хакасія (-0,2%).

Слід зазначити, що більшість із перерахованих вище суб'єктів – регіони з бюджетною забезпеченістю вище або на середньому по РФ рівні. Це є достатньо тривожним фактором, що свідчить про нестійкість відновлювального зростання російської економіки, а отже припускати можливість стійкого зростання податкового потенціалу регіональних бюджетів у коротко- і середньостроковій перспективі проблематично. Також це підтверджує тезу про некоректність оцінки податкового потенціалу регіону на основі індексу бюджетної забезпеченості, як це пропонується деякими дослідниками, та факт, що при визначенні обсягів міжбюджетних трансфертів у РФ стійка залежність від розміру ППР не простежується.

Описані тенденції призвели і до зменшення обсягів міжбюджетних трансфертів, що виділяються із федерального бюджету (табл. 5).

У цілому, говорячи про основні особливості виділення фінансової допомоги регіонам з федерального бюджету в 2012 ро-

ці, можна відзначити, що при деякому зниженні загального обсягу трансфертів (навіть у номінальному вираженні) їхня структура зазнала негативних змін. Так, на перше місце за часткою в загальному обсязі вийшли субсидії, склавши майже 40%. При цьому необхідно враховувати, що даний вид трансфертів існує у вигляді численних розрізнених субсидій і процес їх консолідації поки що гальмується. У той же час частка дотацій на вирівнювання (самого прозорого та ефективного виду трансфертів) практично не змінюється при збереженні їхнього обсягу на рівні попереднього року, що призводить до зниження масштабу скорочення диференціації регіональних доходів у розрахунку на душу населення після виділення даних дотацій.

У результаті вищеописаних тенденцій знижується прозорість міжбюджетних відносин і для регіональних органів влади скорочуються можливості прогнозування обсягів фінансової допомоги (оскільки субсидії поряд із дотаціями на збалансованість є найбільш непередбачуваним типом трансфертів), а показник податкового потенціалу регіону сприймається фактично «до відома».

Висновки

Поняття «податковий потенціал регіону» є складним та комплексним, тому, незважаючи на значну кількість наукових досліджень, що йому присвячені, одностайності поки що не досягнуто, а проблематика не вичерпана. Теоретично виступаючи результатом комплексного взаємопов'язаних еко-

Таблиця 5. Трансферти російським регіонам з федерального бюджету в 2008–2012 роках [13, с. 92]

	2008		2009		2010		2011		2012	
	млрд. руб.	%	млрд. руб.	%	млрд. руб.	%	млрд. руб.	%	млрд. руб.	%
Трансферти регіонам, всього	1094,7	100	1480,3	100	1378,3	100	1445,6	100	1440,2	100
Дотації	390,4	35,7	578,3	39,1	522,7	37,9	563,5	39,0	524,0	36,4
у т.ч.										
дотації на вирівнювання рівня бюджетної забезпеченості	328,6	30,0	374,0	25,3	397,0	28,8	397,0	27,5	397,0	27,6
дотації на підтримку заходів із забезпечення збалансованості бюджетів	46	4,2	191,9	13,0	105,9	7,7	154,3	10,7	117,2	8,1
Субсидії	435,9	39,8	530,0	35,8	411,4	29,8	481,3	33,3	570,9	39,6
у т.ч.										
субсидії на дорожнє господарство	34,5	3,2	21,9	1,5	24,4	1,8	57,6	4,0	98,2	6,8
субсидії на сільське господарство	58,4	5,3	92,5	6,2	94,8	6,9	98,5	6,8	112,8	7,8
Субвенції	153,2	14,0	284,4	19,2	378,6	27,5	337,5	23,3	284,2	19,7
Інші міжбюджетні трансферти	115,2	10,5	87,6	5,9	65,6	4,8	63,4	4,4	61,1	4,2

номічних, політичних, соціальних та інституційних чинників, його повноцінне застосування на практиці ускладнюється численним перешкодами, головними з яких є: відсутність належної статистичної бази, помилки в розрахунках, неадекватність відображення здатності регіонів генерувати бюджетні доходи, ігнорування особливостей податкових баз і ставок окремих податків, висока трудомісткість розрахунків тощо. Визначення величини податкового потенціалу регіону (реального та потенційного) може підмінюватися прогнозуванням очікуваних надходжень податків і зборів у короткостроковій перспективі за відсутності достовірної оцінки дохідних джерел.

У сукупності невідповідність між дійсним рівнем соціально-економічного розвитку регіону, його справжнім податковим потенціалом та обсягами наданих із федерального бюджету трансфертів може призводити до вертикальних дисбалансів та гальмувати економічне зростання як регіону, так і країни у цілому. Слід відзначити, що така ситуація притаманна не лише РФ, а й іншим країнам пострадянського простору, де кількісні показники мають первинне значення у порівнянні з якісними. На нашу думку, існує об'єктивна необхідність у переоцінці значення показника податкового потенціалу регіону. А його повноцінне використання як інструменту податкового регулювання можливо лише за умов його адекватного розрахунку при комплексному підході до реалізації фіскальної політики держави.

Список використаних джерел

1. Слепнева Л.Р. Структурная модель формирования налогового потенциала региона и факторы, его определяющие / Л.Р. Слепнева // Известия Института экономических исследований Бурятского государственного университета. – [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://ier.bsu.ru/public/file/slepneva.pdf>
2. Регионам, увеличивающим налоговый потенциал, повысят субсидии / Российский налоговый портал. – [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://taxpravo.ru/novosti/statya-312006>.
3. Оценка налогового потенциала и расходных потребностей субъектов Российской Федерации / Соавт.: П.А. Кадочников, О.В. Луговой, И.В. Трунин. М.: ИЭПП, СЕРРА, 2001. – 5,5 п.л. – С. 5.

4. Інформація з сайту міжнародного рейтингового агентства Fitch. – [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://www.fitchratings.ru/regional/country/analytics/creditreport/index.wbp>

5. Баткибеков С., Кадачников П., Луговой О., Синельников С., Трунин И. Оценка налогового потенциала регионов и распределение финансовой помощи из федерального бюджета. – [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://www.rane.ru/files/pubs/sinelnikov/ocenka-nal-potenciala.pdf>

6. Анализ существующих методик оценки налогового потенциала региона и муниципального образования: Тематический отчет №2 / Андреева Е.И., Барбашова Н.Е., Герасимова Ю.В и проч. – [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: http://www.fer.ru/rftap/files/RFTAP_QCBS_2.3_Final_report_2.pdf

7. Красницкий В.А. Налоговый контроль в системе налогового администрирования. – М.: Финансы и статистика, 2008. – 168 с.

8. Кусраева Д.Э. Оценка налогового потенциала региона. – [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://research-journal.org/>

9. Кадочников П., Луговой О., Синельников-Мурылев С., Трунин И. Оценка налогового потенциала и расходных потребностей субъектов Федерации // Совершенствование межбюджетных отношений в России. Сборник статей, М., ИЭПП, 2000, Серия «Научные труды» №24Р, с. 83–237.

10. Яковенко Л.И., Лосева А.В. Нерешенные вопросы статистической оценки налогового потенциала региона / Л.И. Яковенко, А.В. Лосева // Проблемы использования статистической информации при разработке целевых программ социально-экономического развития Дальнего Востока. – [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://goldigroup.ru/2009/09>

11. Слободчиков Д.Н. Налоговый потенциал в системе регулирования межбюджетных отношений: диссертация ... кандидата экономических наук: 08.00.10 / Слободчиков Денис Николаевич. – Йошкар-Ола, 2010.

12. Рошупкина В.В. Совершенствование методики оценки налогового потенциала региона: диссертация... кандидата экономических наук: 08.00.10 / Рошупкина В.В. – Ставрополь, 2007. – 197 с.

13. Российская экономика в 2012 году. Тенденции и перспективы. (Вып. 34). – М.: Институт Гайдара, 2013. – 656 с.

СОЦІАЛЬНО-ТРУДОВІ ПРОБЛЕМИ

УДК 336.1:352

М.Д. ЛАМСЬКИЙ,
аспірант, Київський національний економічний інститут ім. Вадима Гетьмана

Шляхи реформування бюджетів органів місцевого самоврядування

У статті досліджено можливі напрями розширення дохідної бази місцевих бюджетів України та результативність їх впровадження. Проаналізовано можливість розширення повноважень органів місцевого самоврядування у процесі здійснення видатків. Подано ряд пропозицій щодо вирішення поставлених проблем.

Ключові слова: міжбюджетні відносини, місцевий бюджет, доходи бюджету, видатки бюджету.

В статье исследованы возможные направления расширения доходной базы местных бюджетов Украины и результативность их внедрения. Проанализированы возможности расширения полномочий органов местного самоуправления в процессе осуществления расходов. Представлен ряд предложений по решению поставленных проблем.

Ключевые слова: межбюджетные отношения, местный бюджет, доходы бюджета, расходы бюджета.

The article examines possible directions expanding the revenue base of local budgets in Ukraine and the effectiveness of their implementation. The possibility empowerment of local governments in the process of spending. Filled a number of proposals to address the problems.

Keywords: intergovernmental relations, local budget, budget revenues, expenditures.

Постановка проблеми. Відповідно до Конституції України в нашій державі визнається та гарантується місцеве самоврядування. Реалізація цього права територіальними

громадами неможлива без забезпечення відповідними фінансовими ресурсами. Фінансовою основою місцевого самоврядування в Україні є місцеві бюджети.

В Європейській хартії про місцеве самоврядування проголошено, що органи місцевого самоврядування мають володіти необхідним обсягом власних джерел для виконання покладених повноважень. В українській реальності до таких власних джерел можна віднести локальні (власні) податки та збори і (умовно) закріплені кошти, що передаються з державного бюджету. Їхня питома вага становить відповідно 5–7 та 60%. Іншу частку складають трансферти.

Децентралізація визначена пріоритетним напрямком реформування бюджетної системи України, проте без розширення дохідної бази місцевих бюджетів неможливо забезпечити їх наповнюваність та ефективність функціонування.

Проблема нестачі фінансових ресурсів на місцевому рівні набула важливого значення для всієї країни. Основна частина доходів місцевих бюджетів утворюється за рахунок частки від загальнодержавних податків. Це свідчить про недостатність фіскальної незалежності місцевих бюджетів.

Низький рівень власних стабільних доходів значно обмежує вплив місцевих органів влади на соціально-економічний розвиток регіонів. Тому розширення та оптимізація джерел наповнення місцевих бюджетів є надзвичайно актуальним завданням, вирішення якого сприятиме підвищенню рівня фінансової незалежності органів місцевого самоврядування і якісному виконанню покладених на них завдань та функцій.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Для ситуації, яка склалася в Україні, є ряд різних пропозицій щодо формування дохідної бази місцевих бюджетів. Стратегія держави у сфері фінансів вимагає змін з тим, щоб вони були орієнтовані на регіон, адже ринкова економіка вимагає суттєвого збільшення використання фінансових ресурсів на території їх створення. Це положення фактично підтверджують ряд науковців, які вважають за необхідне спрямовувати до місцевих бюджетів відрахування від тих податків і платежів, які надходять до державного бюджету з відповідної території у вигляді певного відсотка відрахувань від загальнодержавних податків, або зафіксувати стабільні частки різних рівнів влади (центральної, регіональної, місцевої) у розподілі загальнодержавних податків.

Пропонується зараховувати до місцевих бюджетів податок на додану вартість, оскільки він, на думку авторів, рівномірно розподіляється по території країни, є менш чутливим до коливань кон'юнктури, а його надходження прямо пов'язане з рівнем розвитку і результатами економічної діяльності в регіонах. Існує думка про те, що податок на прибуток і податок з доходів фізичних осіб, повинні розподілятися між державним і місцевими бюджетами.

Загалом, ключовими питаннями розширення джерел наповнення місцевих бюджетів присвятили свої праці ряд фахівців і науковців, серед яких М. Бутко, К. Білокур, С. Мельник, С. Криниця, А. Соколовська, В. Новиков, С. Слухай.

Більшість з них вважає за необхідне ввести спеціальний цільовий податок – для фінансування об'єктів соціальної сфери підприємств, які передаються місцевим радам у розмірі 2% від обсягу реалізованої продукції підприємств усіх форм власності (при відповідному скороченні інших податків); акумулювати в місцевих бюджетах не менше 50% ренти за використання мінеральних ресурсів, а також коштів від приватизації державного та комунального майна.

Ряд фахівців пропонує використати для цієї мети спеціальний фонд, що має формуватися за рахунок податків, які характеризуються найбільшою стабільністю, податку на додану вартість і прибуткового податку з громадян. Він також вважає за необхідне використовувати «принцип розподілу фонду трансфертів на окремі контингенти відповідно до видів територіальних об'єднань із метою врахування відмінностей в їх фінансових потребах та фінансовому потенціалі».

Метою статті є вивчення проблеми недостатності дохідної частини місцевих бюджетів для виконання покладених на них повноважень та розробка конкретних пропозицій щодо її вдосконалення для зміцнення фінансової основи регіонів.

Для досягнення цієї мети необхідно вирішити такі завдання:

- дослідити призначення місцевих бюджетів та їх ролі у соціально-економічних процесах;
- дослідити проблеми формування місцевих бюджетів;
- розробити пропозиції щодо вдосконалення існуючого механізму формування дохідної частини місцевих бюджетів.

Виклад основного матеріалу. В умовах наростання ризиків погіршення економічної ситуації в світі, що знижує потужність зовнішніх чинників економічного зростання України, бюджетна політика в середньостроковій перспективі має стати інструментом реалізації внутрішнього потенціалу зростання.

У процесі розвитку цієї стратегії необхідно забезпечити ефективну реалізацію поточних завдань бюджетної політики при збереженні високої динаміки реформ.

Світова практика має приклади застосування різного роду моделей розподілу повноважень між центральними і місцевими рівнями влади. Дослідження щодо цього питання свідчать про те, що ефективність бюджетної системи ґрунтується на децентралізованому наданні більшості суспільних благ.

Збільшення обсягів місцевих бюджетів в Україні та підвищення їхньої ролі в економічному і соціальному розвитку країни можливі на рахунок делегування з центрального на місцевий рівень повноважень щодо надання суспільних благ у галузях охорони здоров'я, освіти, духовного та фізичного розвитку, соціального захисту тощо. Це ще раз відображає важливість закріплення необхідних для їх виконання бюджетних ресурсів.

Попри низку ефективних кроків у сфері державної політики, вжитих останнім часом стосовно поліпшення стану місцевих бюджетів та міжбюджетних відносин, бюджети територіальних громад залишаються не в повній мірі спроможними фінансувати потреби регіонального рівня, які періодично постають у вирішенні нагальних проблем місцевого розвитку.

Заслугує на увагу думка про необхідність встановлення взаємозв'язку між бюджетними витратами й результатами економічної діяльності регіону, тобто формувати дохідну частину місцевих бюджетів залежно від обсягу створених на відповідній території фінансових ресурсів. Ця пропозиція знайшла своє відображення, коли органи місцевого самоврядування перейшли на «Програмно-цільовий метод» формування видатків місцевих бюджетів, цим самим даючи можливість для аналізу ефективності та повноти забезпечення покладених на них повноважень.

Вбачаючи в поглядах фахівців можливість для раціональних змін у процесі розширення дохідної частини місцевих бюджетів, варто зауважити також про доцільність відношення ринкового збору, який у свій час відігравав значну роль у формуванні доходів місцевих бюджетів. Зважаючи на те що ринковий збір є постійним, стабільним та простим для адміністрування, можна констатувати про помилковість ліквідації його справляння.

Перші кроки на шляху до реформування було запропоновано в Бюджетному кодексі України, де висвітлено ряд кардинальних змін, які вбачаються важливим кроком на шляху до зміцнення місцевого самоврядування, забезпечення фінансової стабільності в його розвитку і спрямовані насамперед на вдосконалення доходної бази місцевих бюджетів.

До основних змін, що прийняті у новій редакції Бюджетного кодексу України в частині місцевих бюджетів і міжбюджетних відносин, належить віднести положення, які передбачають:

– перше – розширення складу доходів місцевих бюджетів, що враховуються при визначенні міжбюджетних трансфертів (кошик перший), шляхом включення – плати за видачу окремих видів ліцензій та сертифікатів, за державну реєстрацію, за використання інших природних ресурсів, за надані в оренду ставки, що знаходяться в басейнах річок загальнодержавного значення, а також збору за спеціальне використання водних ресурсів загальнодержавного значення;

– друге – особливості щодо здійснення місцевих запозичень та надання місцевих гарантій, щодо управління бюджетними коштами та борговими зобов'язаннями (зокрема, зменшено критерій чисельності населення, за яким міста мають право на здійснення зовнішніх запозичень з 800 до 500 тис. жителів (у результаті розширюється перелік таких міст (за даними статистики, на початок 2008 року населення понад 800 млн. мешканців мали п'ять міст: Київ, Донецьк, Одеса, Дніпропетровськ, Харків, а понад 500 млн. грн. – крім них, додаються Запоріжжя, Львів, Кривий Ріг та Миколаїв); органам місцевого самоврядування надано право на конкурсних засадах розміщувати тимчасово вільні кошти місцевих бюджетів на депозитах або шляхом придбання цінних паперів; унормовано можливість отримання позичок, в тому числі на покриття тимчасових касових розривів для бюджету розвитку, а також середньострокових; розширено перелік можливих випадків затвердження місцевих бюджетів з дефіцитом і з профіцитом);

– третє – зарахування з 2010 року податку на прибуток за місцезнаходженням підприємства, філії (відокремленого підрозділу); зарахування, починаючи з 2011 року, податку з доходів фізичних осіб за місцем реєстрації платника податку.

Одним з ключових положень законопроекту в частині місцевих бюджетів і міжбюджетних відносин стали особливості формування взаємовідносин між державним бюджетом та бюджетами сіл, селищ і міст районного значення – перехід на прямі міжбюджетні стосунки. Це означає, що розрахунки із визначення дотацій вирівнювання місцевим бюджетам та коштів, що передаються до державного бюджету з місцевих бюджетів, будуть здійснюватися безпосередньо Міністерством фінансів України, а обсяги цих міжбюджетних трансфертів будуть затверджуватись у законі про державний бюджет (це 12 тисяч 111 місцевих бюджетів замість 691 бюджету, які мають прямі відносини з державним бюджетом сьогодні).

Крім того, запровадження податку на нерухомість, який визначається як складова місцевих податків і зборів дозволить поповнити доходи бюджетів місцевого самоврядування орієнтовно на 370 млн. грн.

Подальше реформування має бути логічним продовженням попередніх трансформацій і спрямовуватися на такі стратегічні цілі:

– збільшення обсягу надходжень від власних джерел місцевих бюджетів;

– зменшення фінансової залежності місцевих бюджетів від державного бюджету;

– зростання обсягів залучення ресурсів, у тому числі інвестиційних;

– підвищення ефективності видатків місцевих бюджетів.

Розглянемо перспективи розвитку даних цілей та проведемо аналіз їх реалізації, за попередні роки впровадження бюджетної політики.

І. Збільшення надходжень від власних джерел – місцевих податків та зборів

Важливою складовою власних доходів місцевих бюджетів повинні становити місцеві податки та збори. Принципово вагоме значення має закріплення за місцевими бюджетами таких податків, які гарантуватимуть органам місцевого самоврядування стабільні надходження доходів та їх рівномірний горизонтальний розподіл.

Передання до категорії місцевих податків і зборів єдиного податку і введення нових податків – податку на нерухоме майно, туристичного збору та збору за провадження окремих видів підприємницької діяльності, модифікація збору за місця для паркування транспортних засобів – поки що мають неоднозначні фінансові результати:

– збільшилися надходження від місцевих податків та зборів – якщо за 2010 рік обсяг надходжень від місцевих податків та зборів становив 614,1 млн. грн, а частка у доходах місцевих бюджетів – 1,07%, то за аналогічний період 2011 року ці цифри становили відповідно 1931,7 млн. грн. і 3,11%. Проте таке зростання відбулося лише за рахунок єдиного податку. Фінансово незначним за даних умов оподаткування виглядає податок на нерухоме майно – за оцінками Асоціації міст України, надходження від нього становили до 89 млн. грн. у 2012 році (0,11% запланованих доходів до місцевих бюджетів);

– єдиний податок має найбільшу частку і обсяги надходжень та є стабільним джерелом надходжень, проте з 2011 року він передається до бюджету розвитку, з якого фінансуються лише капітальні проекти;

– місцеві бюджети виявилися позбавлені таких вагомих джерел надходжень, як комунальний податок, податок з реклами та ринковий збір. Вони становили до 90% у структурі місцевих податків та зборів, зокрема ринковий збір – до 62%, особливо у містах із достатньою кількістю торговельних площ. Більшість надходжень від місцевих податків та зборів надходять до великих міст (через наявність у них об'єктів оподаткування);

– існують проблеми визначення бази оподаткування. Зокрема, прив'язка ставки оподаткування за чотирма місцевими податками і зборами (крім туристичного збору) не дає ефекту від функціонування об'єктів оподаткування чи їх вартісної оцінки, а до величини мінімальної заробітної плати знижує стимулюючу роль таких податків;

– внаслідок значного обсягу тіньової діяльності та зайнятості поза увагою фінансових органів залишаються персональні доходи громадян, підприємницька діяльність незареєстрованих суб'єктів господарювання малого та середнього бізнесу.

Зокрема, йдеться про втрати бюджету від недоотримано-го збору за запровадження окремих видів підприємницької діяльності, плати за землю та єдиного податку. Перебування у тіньовому секторі економіки значної частки туристичної діяльності спричинює зменшення потенційних надходжень від туристичного збору.

Реформа системи місцевих податків і зборів має відбуватися у двох напрямках – зміни переліку місцевих податків та зборів та проведення заходів щодо мобілізації наявних джерел оподаткування. Для досягнення таких цілей слід здійснити заходи:

- передання плати за землю до категорії місцевих податків та зборів з метою оптимального визначення бази оподаткування та збільшення надходжень;
- застосування гнучких ставок до податків і зборів, що надходять до місцевих бюджетів, відповідно до фази економічного циклу з поправкою на стан економіки регіону – збільшення ставок у фазі економічного зростання і зменшення у фазі спаду (на початковому етапі – у вигляді експерименту серед не дотаційних місцевих бюджетів);
- запровадження органами місцевого самоврядування туристичного збору на всіх наявних об'єктах оподаткування;
- контроль органів місцевого самоврядування за розміщенням об'єктів торгівлі та наданням послуг з метою повного використання потенційних фіскальних ресурсів;
- повне використання органами місцевого самоврядування резервів від збору за місця для паркування транспортних засобів шляхом контролю за наявністю договорів оренди на землю під парковки, меж і розміток парковок, приборів фіксації в'їзду автотранспорту на парковку.

II. Зменшення фінансової залежності місцевих бюджетів від державного бюджету

Тривала неможливість забезпечити місцеві бюджети за рахунок власних джерел надходжень призводить до зменшення частки власних доходів місцевих бюджетів у зведеному і, відповідно, до необхідності фінансового вирівнювання:

- незважаючи на задекларовану мету (розподіл часток державного та місцевих бюджетів у зведеному бюджеті країни за формулою 50:50), на практиці спостерігається співвідношення близько 78:22 за доходами і 57:43 за видатками;
- щорічно збільшується і частка трансфертів у доходах місцевих бюджетів – у 2011 році вона становила 52,3%, що на 6,4 в. п. більше показника 2006 року. Показовою у цьому сенсі була заміна податку з власників транспортних засобів на збір за першу реєстрацію транспортних засобів (обидва – загальнодержавні податки). Упродовж 2011 року до бюджету від цих податків надійшло на 58,4% менше (податку з власників транспортних засобів – ще за 2010 рік) порівняно з 2010 роком. А на компенсацію втрат місцевим бюджетам надається субвенція на будівництво, реконструкцію, ремонт та утримання вулиць і доріг комунальної власності;
- формула розподілу обсягу міжбюджетних трансфертів не враховує усіх специфічних умов господарювання кожної місцевості;

– несвоєчасне затвердження умов надання субвенцій призводить до затримок у їх перерахуванні, і відповідно – до тимчасової нестачі коштів.

Такі недоліки у розподілі дохідних джерел підкреслюють необхідність збільшення переліку місцевих податків та зборів і зміни механізмів надання цільових і нецільових трансфертів. Розширення фіскальної автономії місцевих бюджетів має відбуватися за такими напрямками:

- відновлення податку з власників транспортних засобів і його зарахування до місцевих бюджетів;
- збільшення фінансової самодостатності бюджетних установ шляхом формування переліку послуг соціальної сфери, що надаються на платній основі;
- підвищити контроль за вчасним наданням субвенцій із державного бюджету.

III. Збільшення обсягу залучення ресурсів

Необхідність мобілізації органами місцевого самоврядування коштів не лише на поточний розвиток, а й на капітальні видатки зумовлює посилену увагу до таких складових бюджету, як субвенція на виконання інвестиційних програм (проектів) та бюджет розвитку, а активізації дій на ринку муніципальних цінних паперів:

– у 2011 році значно зросли доходи бюджету розвитку – загалом у 3,5 раза, у структурі доходів місцевих бюджетів їхня частка зросла з 4,2 до 13,6%. Це відбулося внаслідок спрямування надходжень від єдиного податку до бюджету розвитку (його частка нині становить 17,9%). Основним джерелом бюджету розвитку залишаються кошти, передані із загального фонду місцевих бюджетів, – 66,4%. До бюджету розвитку надходять і субвенції з інших бюджетів на виконання інвестиційних проектів, іншими вагомими джерелами є надходження від продажу землі (1,4%) та від відчуження майна, що знаходиться у комунальній власності (0,6%). Проте ці джерела не є фіскально значущими і залишаються непрогнозованими;

– упродовж 2011 року ДКЦПФР зареєстровано вісім випусків облігацій місцевих позик на суму 584,50 млн. грн. Проте частка облігацій місцевих позик становила за 2011 рік лише 0,50% у структурі всіх емісійних випусків цінних паперів. Загалом, у період з 2005 року цінні папери міських рад були емітовані лише у 30 містах. Перешкодами активного включення інших міст у процес випуску місцевих цінних паперів є недостатня прозорість операцій на фондовому ринку загалом, обмежений доступ до інформації про діяльність емітентів та поточну економічну ситуацію в місті (регіоні), обмеження емісії короткостроковими облігаціями, тривалість підготовки випуску (до 3 місяців), необхідність здійснення рейтингової оцінки облігацій до випуску, висока ризикованість інвестиційних проектів, під фінансування яких здійснюється випуск місцевих облігацій.

Така ситуація з місцевими бюджетами демонструє недостатність коштів на капітальні видатки, обмежені можливості їх здійснення внаслідок довгостроковості капітальних

СОЦІАЛЬНО-ТРУДОВІ ПРОБЛЕМИ

проектів, строк виконання яких не обмежується одним бюджетним роком.

Підвищення ролі інвестиційної складової у доходах місцевих бюджетів має відбуватися за такими напрямками:

- розкриття і повне використання наявних джерел інвестиційних ресурсів за рахунок активізації місцевої господарської ініціативи;

- розширення дохідних джерел бюджету розвитку за рахунок: внутрішніх та зовнішніх позик на інвестиційні цілі, доходів бюджету від використання і приватизації об'єктів власності, доходів від попередніх бюджетних інвестиційних асигнувань, відрахувань від розміщення державних цінних паперів, частини доходів від зовнішньоекономічної діяльності;

- розширення доступу органів місцевого самоврядування до кредитних ринків шляхом подальшого поступового розширення переліку адміністративно-територіальних одиниць, які мають право здійснювати такі запозичення, збільшення частки середньострокових облігацій у випусках муніципальних цінних паперів, скасування вимоги щодо рейтингової оцінки облігацій до їх емісії, збільшення частки видатків загального фонду місцевого бюджету, що спрямовується на обслуговування боргу, збільшення частки середньострокових облігацій у випусках муніципальних цінних паперів шляхом унормування принципів гарантування державою місцевого боргу.

IV. Підвищення ефективності видатків місцевих бюджетів

Механізм здійснення видатків місцевих бюджетів має низку недоліків, які неможливо подолати у межах чинного законодавства. Найважливішими з них є:

- неможливість оцінити ефективність видатків;
- нецільове, іноді неправомірне витрачання суттєвої частки коштів із місцевих бюджетів;
- відсутність чіткого механізму фінансування делегованих повноважень.

З огляду на недостатність фінансування делегованих (державних) повноважень із державного бюджету місцеві ради часто спрямовують на виконання делегованих повноважень власні надходження, тим самим позбавляючи ресурсів житлово-комунальне господарство, місцеві соціально-економічні і культурні програми та інші. Причиною такого становища є дестабілізація процесу прогнозування надходжень і витрат місцевих бюджетів.

Такі недоліки можна усунути за допомогою програмно-цільового методу (ПЦМ) бюджетування. В 2011–2012 роках до навчання по складанню і виконанню бюджету за програмно-цільовим методом залучилися бюджети п'яти регіонів (Житомирська, Львівська, Луганська області, АР Крим та м. Київ) та районів і міст обласного (республіканського) значення у них. У 2013 році до них мають долучитися бюджети об'єднаних територіальних громад, що створюватимуться згідно нормативно-правових актів. З 2014 року програмно-цільовий метод має поширитися на всі місцеві бюджети.

Поширення ПЦМ у майбутньому періоді вимагає:

- конкретизації цілей і завдань у бюджетних програмах, встановлення видів планування і переліку показників, що застосовуються у ньому;

- забезпечення планування показників, передбачених програмами соціально-економічного розвитку на середньострокову перспективу, під час середньострокового бюджетного планування.

Запровадження практики програмно-цільового бюджетування (ПЦМ) серед регіонів і на цій основі поступовий перехід до середньострокового бюджетного планування може ефективно відбутися за умов змін системи планування видатків із місцевих бюджетів, зокрема:

- проведення аналізу цільових програм, що фінансуються з місцевих бюджетів, припинення дії неефективних з них тих, у яких дублюються цілі;

- запровадження механізму концентрації фінансових ресурсів на пріоритетних напрямках регіонального розвитку, визначених у стратегіях регіонального розвитку;

- розробки типових переліків бюджетних програм та результативних показників їх виконання за видатками, що враховуються при визначенні обсягу міжбюджетних трансфертів;

- збору та систематизації даних щодо вартості послуг, які надаються в регіонах, з метою більш точного обрахування видатків;

- удосконалення системи моніторингу й оцінювання використання бюджетних коштів, забезпечення зовнішнього аудиту місцевих фінансів, упровадження внутрішнього аудиту.

Висновки

Отже, беручи до уваги вище наведене, робимо висновок, що вирішення питання зміцнення фінансової бази територіальних громад можливе шляхом змін, що визначає механізм справляння податкових надходжень до бюджетів різних рівнів.

З метою збільшення доходної частини місцевих бюджетів доцільним є:

- внести зміни в Податковому кодексі України в частині муніципального оподаткування та реформування складу загальнодержавних та місцевих податків і зборів;

- розширити повноваження органів місцевої влади. Збільшення витрат на дотації та субвенції місцевим бюджетам пов'язане із значною диференціацією умов і рівня розвитку економіки регіонів, а отже і можливостей акумулювання податків. Оскільки економічні умови не можуть змінюватися скрізь одночасно і однаковою мірою, то вирішення завдань щодо забезпечення певного мінімуму видатків місцевих бюджетів і надалі вимагатиме централізації у державному бюджеті чималих коштів.

Отже, виникає суперечність між двома концепціями: передання значної частини відповідних повноважень органам місцевого самоврядування базового рівня та розширення податкових гарантій для місцевих бюджетів, з одного боку, та з іншого – забезпечення єдиного мінімуму бюджетних

коштів у розрахунку на душу населення незалежно від місця його проживання. Вирішення цієї суперечності можна досягти тільки в тому випадку, коли розміри територіальних громад відповідають обов'язкам, покладеним на відповідні органи місцевого самоврядування.

Список використаних джерел

1. Наказ Міністерства фінансів України «Правила складання паспортів бюджетних програм, звіту про їх виконання» 29.12.2002, №1098.
2. Запатріна І.В. Бюджетний механізм економічного зростання / І.В. Запатріна. – К.: Ін-т соц.-екон. стратегій, 2007. – 528 с.

3. Криворучко О.В. Особливості використання програмно-цільового методу на рівні місцевих бюджетів / О.В. Криворучко, Д.А. Харитонов, М.І. Цюцюра // Управління проектами. [Електронний ресурс]. – Доступний з http://www.nbuv.gov.ua/portal/natural/urss/2010_3/27-32.pdf.

4. Лисяк Л.В. Бюджетна політика у системі державного регулювання соціально-економічного розвитку України: монографія / Л.В. Лисяк. – К.: ДНУ АФУ, 2009. – 600 с.

5. Пасічник Ю.В. Бюджетний потенціал економічного зростання в Україні: монографія / Ю.В. Пасічник. – Донецьк: ТОВ «Юго-Восток, Лтд», 2005. – 642 с.

А.В. БАЗИЛЮК,
д.е.н., професор, Національний транспортний університет

Дослідження причин низького рівня продуктивності праці в Україні

Стаття присвячена дослідженню деяких важливих причин низького рівня продуктивності праці в Україні та узагальненню чинників, що сприятимуть її зростанню на макrorівні.

Ключові слова: продуктивність праці, валовий внутрішній продукт, внутрішня мобільність робочої сили, ефективність, макrorівень.

Статья посвящена исследованию некоторых важных причин низкого уровня производительности труда в Украине и обобщению факторов, способствующих ее росту на макроуровне

Ключевые слова: производительность труда, валовой внутренний продукт, внутренняя мобильность рабочей силы, эффективность, макроуровень.

The article investigates some of the important causes of low productivity in Ukraine and finalization of the factors that contribute to its growth at the macro level.

Keywords: labor productivity, gross domestic product, the internal labor mobility, efficiency, macro level.

Постановка проблеми. Проблеми забезпечення зростання продуктивності праці останнім часом набувають особливої актуальності у зв'язку з необхідністю забезпечення підвищення конкурентоспроможності національних економік.

Досвід реформування економіки України дозволив вирішити певне коло ключових макроекономічних проблем, проте існують фактори, які потребують вивчення з метою здійснення комплексного аналізу та регулювання економічного розвитку. Серед них ключовою проблемою є систематизація на макrorівні причин низької продуктивності праці.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. На сьогоднішні фактори зростання продуктивності праці досліджено достатньо широко. В сучасній економічній думці чимало ав-

торів пропонують системи факторів зростання продуктивності праці залежно від різних ознак. До них належать: Н. Тарасевич, Ш. Нішанов, О. Германова, Н. Власова, І. Мірзаєв, Л. Соколова, І. Бондар, А. Ревенко, О. Сологуб, С. Шумська. В їхніх роботах основна увага була приділена чинникам зростання продуктивності праці на рівнях видів економічної діяльності та підприємств. Фінансово-економічна криза, яка поглинула вітчизняну економіку, зумовлює необхідність систематизувати чинники на макrorівні, що негативно впливають на продуктивність праці.

У зарубіжній економічній науці макроекономічні фактори впливу на продуктивність праці були достатньо глибоко досліджені такими вченими, як Дж. Кендрік, М. Абрамовіч, Е. Денісон, Д. Йоргенсон, Р. Холл, Ч. Джонс. Але їхні роботи були зосереджені насамперед на кількісному вимірюванні джерел економічного зростання.

Мета статті. Здійснити дослідження деяких важливих причин низького рівня продуктивності праці в цілому по економіці та окреслити чинники її зростання в Україні.

Виклад основного матеріалу. За визначенням Економічної енциклопедії: «Продуктивність праці, плідність, ефективність, продуктивність виробничої діяльності людей. Продуктивність праці вимірюється кількістю продукції, виробленої працівником у сфері матеріального виробництва за одиницю робочого часу (годину, зміну, місяць, рік), або кількістю часу, який був витрачений на виробництво одиниці продукції» [1].

Отже, енциклопедія взагалі не надає будь-якого визначення цьому поняттю, а одразу переходить до способів його вимірювання, що пов'язано з тим, що продуктивність праці відноситься до базових (первинних, інтуїтивних) понять, відносно яких не існує більш широких понять, а навпаки, інші поняття визначаються через базові. Тут йшлося про визначення через більш широке поняття, що називають дедуктивним виз-

СОЦІАЛЬНО-ТРУДОВІ ПРОБЛЕМИ

наченням (наприклад: «Ціна – це вартість одиниці товару»). Однак для базових понять теж існує спосіб визначення – через приклади. Таке визначення називають індуктивним.

За індуктивним визначенням, уявлення про продуктивність праці надають:

- кількість продукції в натуральному вимірі нормованої якості, виробленої одним працівником певної кваліфікації за фіксований час за допомогою певного обладнання в певних виробничих умовах;

- обсяг валової доданої вартості (визначену частку виручки), отриманої підприємцем на певному ринку за будь-який час за частку продукції, вироблену одним працівником певної кваліфікації за фіксований час за допомогою певного обладнання в певних виробничих умовах тощо.

Бачимо, що за другим прикладом визначення, на відміну від першого, поняття продуктивності праці вміщує в себе не тільки якість робочої сили, інноваційний рівень основних засобів і умови виробництва, а й соціальний зміст (найманий працівник або самозайнятий, або організатор виробництва тощо), і накладні витрати, і ціну товару (що залежить від балансу попиту і пропозиції) тощо.

Вище були надані мікроекономічні визначення продуктивності праці. Ще більше розмаїття моментів вміщує поняття макроекономічної продуктивності праці. Статистичний вимір будь-якого базового поняття (що переводить його в категорію макропоказника) може викривити і обмежити наукове уявлення.

Що стосується макроекономічного показника продуктивності праці, його, перш за все, вимірюють як відношення ВВП до кількості зайнятих за календарний період, що і було використано в даній статті, незважаючи на недоліки такого вимірювання.

Відповідно до досліджень Міжнародної організації праці Україна перебуває на 89-му місці з продуктивності праці – між Марокко і Пакистаном. Серед країн СНД ми посідаємо четверту позицію. Україну випереджають Білорусь, Казахстан і Росія.

«Усі країни СНД випробували спад продуктивності у зв'язку з перехідним періодом, що зайняв велику частину 1990-х. Зараз вони далеко відстають за рівнем продуктивності праці, або «ВВП на працівника», від розвинених країн і навіть багатших країн Східної Європи», – зазначається в дослідженні Євразійського банку розвитку.

Темпи зростання продуктивності праці в окремих країнах СНД досить високі. «Впродовж періоду до кризи темпи зростання продуктивності праці в Росії і Казахстані залишалися досить високими. Україна продовжує відставати в зростанні від сусідів», – наголошується в дослідженні.

Якщо в 2010 році загальновизнаний показник продуктивності праці «ВВП на працівника» для України становив \$17,8 тис., то для Росії дорівнював \$37,6 тис., а для США – \$103 тис.

Як видно з таблиці, рівень продуктивності праці в Україні є не високим. Висока продуктивність – основа сталого економічного зростання. Однак на сьогодні продуктивність в Україні, незважаючи на помітну позитивну динаміку останнього часу, як і раніше низька: в середньому вона становить лише 16% від рівня продуктивності в США. Це відставання, на думку аналітиків, пояснюється низькою негативних факторів.

Під фактором зміни певного показника розуміють сукупність усіх рушійних сил і причин, що визначають динаміку цього показника. Оскільки, як зазначалося, зростання продуктивності праці має надзвичайно велике значення і для кожного підприємства зокрема, і для суспільства в цілому, вивчення причин низького рівня та факторів і резервів зростання її стає важливим завданням економічної теорії і практики [2].

На думку деяких вчених, в умовах зростання ролі всеохоплюючої глобалізації буде все відчутніше багатофакторний вплив на динаміку продуктивності праці. Завдання вчених полягає в тому, щоб навчитися оцінювати такий багатофакторний вплив на макроекономічному та світовому рівнях для успішного управління продуктивністю праці, забезпечення її зростання та виходу економіки з кризи [3].

На нашу думку, першою причиною низького рівня продуктивності праці в Україні є неефективна організація праці на підприємствах. Неефективна практика управління проектами та закупівельною діяльністю призводить до того, що вартість капітального будівництва в Україні вище, ніж в інших країнах. Розвиток навичок управління проектами та управління закупівлями буде сприяти підвищенню продуктивності капіталу і конкурентоспроможності України. В результаті активізується заміна зношених і менш продуктивних потужностей, що позитивно відобразиться на продуктивності праці.

Іншою причиною виступає непрозоре і надмірне регулювання, що характерне для багатьох країн СНД. Державне регулювання встановлює кількість адміністративних процедур взаємодії органів влади та бізнесу, а також регламентує деякі бізнес-процеси на підприємствах. І в тому і в іншому випадку якість регулювання безпосередньо впливає на ефективність бізнесу. Адміністративні процедури в Україні надмірно ускладнені і вимагають багато часу, а їхні результати непередбачувані. Це веде до корупції і знижує ефективність бізнесу, а в ряді галузей створює нерівні умови конкуренції. Дослідження Світового банку показало, що в Україні на отримання необхідних погоджень при будівництві може йти в чотири рази більше

Динаміка продуктивності праці в Україні

Показник	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Індекс ВВП	1,05	1,10	1,12	1,03	1,07	1,08	1,02	0,852	1,042	1,052
Індекс кількості зайнятих	1,006	1,004	1,006	1,019	1,002	1,008	1,003	0,963	1,004	1,003
Індекс продуктивності праці	1,046	1,092	1,114	1,008	1,07	1,07	1,018	0,882	1,04	1,049
Продуктивність праці, грн.	21729	24133	26625	26598	28227	30366	30904	27655	28781	30164

часу, ніж у розвинених країнах, і приблизно вдвічі більше, ніж в інших країнах, що розвиваються. Надмірне регулювання бізнес-процесів знижує їхню ефективність.

Серйозною причиною низького рівня продуктивності праці в деяких важливих галузях є висока енергоємність, застарілі потужності і методи виробництва. Так, технічна відсталість теплової енергетики України через використання застарілих технологій спалювання палива, низький рівень регулювання потужності і частоти в енергосистемі, а також майже повна відсутність газоочисного обладнання на котельних установках ТЕС можуть призвести до неможливості вступу України до Європейського Союзу та подальшого інтегрування у світову економіку.

Стан енергоємних галузей погіршується внаслідок старіючих основних засобів по всій системі енергопостачання. Системи централізованого теплопостачання, які забезпечують половину тепла для промисловості та опалення майже 55% домогосподарств, мають нагальну потребу в модернізації та запровадженні тарифної системи, що базується на споживанні та покриває повні витрати. Фонд будівель і споруд знаходиться в незадовільному стані. Основним завданням є залучення інвестицій для модернізації активів та підвищення рівня енергоефективності [3].

Враховуючи плани ЄС щодо переходу на відновлювані джерела, Україні для збереження статусу експортера електроенергії необхідно продовжувати розвивати сектор альтернативної енергетики. Тим більше що всі передумови і можливості для цього є. За словами президента Європейського Союзу відновлюваної енергетики (EREF) Райнера Хінрікса-Ральвеса, що відвідав Україну в грудні 2012 року: «В Україні є багато придатних місць для розвитку енергії вітру та великий потенціал для отримання сонячної фотоелектричної електроенергії, головним чином, за допомогою установок на дахах і для сонячного опалювання. І, звичайно, як аграрна країна Україна має відмінні ресурси біомаси для отримання біогазу та біопалива. Важливо лише усвідомити, що відновлювані джерела енергії позитивно впливають на

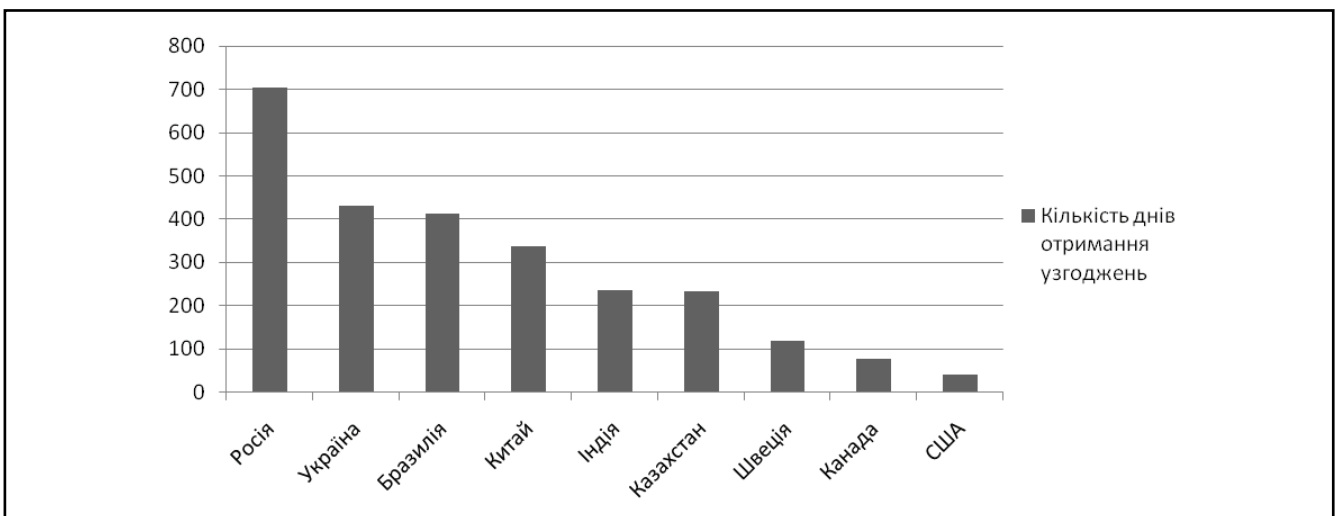
енергетичну безпеку країн, зменшують залежність від імпорту, створюють робочі місця, сприяють скороченню викидів парникових газів і є єдиним шляхом стійкого розвитку суспільства» [4].

Ще ряд причин низького рівня продуктивності праці знаходяться у сфері соціально-трудових відносин. До них відносяться:

- відсутність кваліфікованих кадрів у деяких галузях промисловості;
- низька ступінь мотивації працівників у підвищенні продуктивності праці;
- незадовільні умови праці;
- відсутність зацікавленості керівників підприємств у підвищенні продуктивності праці;
- невідповідність вітчизняної продукції структурі попиту та відсутність у підприємств необхідності у збільшенні виробничих потужностей.

Зростаючий міжнародний досвід вказує на те, що внутрішня мобільність робочої сили має позитивний вплив на продуктивність і зростання країни. В Україні рівень внутрішньої міграції є низьким порівняно з іншими країнами. Населення не мігрує навіть при істотних і незмінних невідповідностях рівнів безробіття і середньої зарплати на ринку праці. Це свідчить про те, що населення України не використовує економічних можливостей поза місцем свого нинішнього проживання. Отже, доречними запитаннями щодо політики є такі: чому внутрішня міграція є низькою, незважаючи на можливість міграції, і які бар'єри перешкоджають мобільності робочої сили в Україні.

У дослідженнях Світового банку зазначається, що невідповідність професійних навичок потребам ринку праці знижує ефективність використання праці в Україні. Освіта і професійна підготовка є загально визнаними провідними чинниками економічного розвитку. Професійні навички відіграють центральну роль у поліпшенні результатів роботи й підвищенні продуктивності праці та економічного зростання. Проте освіта й професійна підготовка не завжди можуть давати



Кількість днів отримання узгоджень для будівництва об'єктів в Україні

СОЦІАЛЬНО-ТРУДОВІ ПРОБЛЕМИ

необхідні професійні вміння для того, щоб мати успіх на ринку праці. Наприклад, 20 відсотків українських компаній вважають недостатні професійні навички працівників основною перешкодою для діяльності і зростання своїх компаній. Незважаючи на те що компаніям у країні бракує кваліфікованих працівників, багато випускників вищих навчальних закладів не можуть знайти роботи або змушені влаштуватися на роботу, яка не відповідає їхнім професійним вмінням. Ініціатива Світового банку щодо підтримки професійних вмінь STEP спрямована на поліпшення інформованості про розподіл різних професійних навичок поміж трудових ресурсів, а також про попит на ці вміння у різних секторах економіки, аби мати змогу підтримати розроблення політики розвитку професійних навичок і вмінь з метою поліпшення можливостей працевлаштування і продуктивності, створення системи освіти, здатної адекватніше реагувати на потреби ринку.

Назвемо основні чинники зростання продуктивності праці, на які ми можемо розраховувати в перспективі:

1. Стимулювання заощаджень через податкові механізми, а також розширення системи акумуляції заощаджень за рахунок розвитку недержавних пенсійних фондів, пайових фондів, страхових компаній тощо. Повернення довіри вкладників до банківських інститутів.

2. Підвищення мобільності ресурсів. Як показують зарубіжні дослідження на мікрорівні, ефективний перерозподіл економічних ресурсів слугує однією з головних умов для економічного зростання. На доповнення до загальних заходів по активізації інвестиційного процесу це вимагає реструктуризації і зміцнення банківської системи, розвитку інфраструктури ринків корпоративних цінних паперів, зняття бар'єрів для виходу на ринок нових учасників, зняття адміністративних бар'єрів на шляху ведення бізнесу, зусиль щодо підвищення мобільності робочої сили.

3. Стимулювання інвестицій шляхом скорочення інвестиційних ризиків. Вирішення цього завдання включає зниження всіх джерел невизначеності, починаючи із загальнодержавних ризиків і закінчуючи «непрозорістю» фінансового стану конкретного підприємства.

4. Підвищення якості державних інститутів, важливих для активізації інвестиційного процесу. Включає зміцнення захисту прав акціонерів, поліпшення роботи судової системи, боротьбу з корупцією тощо.

5. Створення стимулів для високоефективних внутрішніх інвестицій (включаючи податкові заходи, заходи амортизаційної політики) та іноземних інвестицій.

6. Розробка системи заходів стимулювання науково-технічних розробок. Слід розглянути можливість податкових заходів стимулювання інвестицій в наукові розробки. Велика увага має приділятися також захисту державою авторських прав.

7. Структурні зрушення в економіці на користь більш продуктивних секторів.

Висновки

Системне вивчення проблем низького рівня продуктивності праці вимагає врахування ринкових умов розвитку економіки, ролі важливих тенденцій в сфері підвищення ефективності в базових галузях, можливостей вступу до ЄС. Обов'язковою умовою підвищення рівня продуктивності праці є вирішення проблеми нестачі кваліфікованих кадрів в деяких галузях промисловості та мотивації працівників у підвищенні продуктивності праці.

Список використаних джерел

1. Википедия. Свободная энциклопедия [Электрон. ресурс]. – Режим доступа: <http://en.wikipedia.org/wiki/Europe>
2. Немцов В.Н. Экономический анализ эффективности промышленного предприятия: учебное пособие / В.Н. Немцов. – 2-е изд. Магнитогорск: МГТУ, 2004. – 208 с.
3. Семикіна М.В. Продуктивність праці: методологія вимірювання, передумови зростання / М.В. Семикіна // Наукові праці КНТУ. Економічні науки, 2010, вип. 17. Режим доступу: <http://www.google.ru/search?sourceid=navclient&q=&oq=mail&hl=ru&ie=UTF>
4. Світова й українська енергетика у 2012 році: підсумки року і перспективи. – Режим доступу. – <http://ua-energy.org/post/29764>.
5. Завіновська Г.Т. Економіка праці: навч. посібник / Г.Т. Завіновська. – К.: КНЕУ, 2003. – 300 с.

ЗМІСТ

Макроекономічні аспекти сучасної економіки

ДЬЯЧЕНКО Я.Я. Організаційно–методичні удосконалення системи управління державними фінансами	3
ГНАТЕНКО О.А., ЛИС Н.П. Світовий генезис науки про фінанси	7
ДИКОВА М.М., РЕПІН І.І. Методичні засади організації та якості надання адміністративних послуг органами виконавчої влади	10
ФИЛЮК В.В. Контроль за концентрацією ринків в Україні: проблеми та перспективи	15
ІВАНОВА І.С. Особливості формування ринку інтелектуального капіталу в процесі становлення економіки знань	22
ЛОШКОВСЬКА Х.С. Генезис креативності як системоутворюючого фактора еволюції суспільства	26
ПАРАНДИЙ О.В., ФІЛОНОВ О.В. Гіпотези ефективного ринку та випадкових блукань на фондовому ринку України	30
СУЛЕЙМАНОВА О.Ю. Ключові критерії визнання економічної сутності ТНК	37
БОНДАРЧУК М.Ю. Вплив державної підтримки сімейного бізнесу на розвиток малого підприємництва	40

Сталий розвиток та інноваційно–інвестиційна політика

КРАСНОЖОН С.В. Теоретичні аспекти фінансової та інвестиційної діяльності комерційних банків України	45
СВІРСЬКИЙ В.С., КУЧЕР Т.Л. Аналіз впливу інноваційних фінансових інструментів на прибутковість інвестиційних операцій учасників світового фінансового ринку	48

Економічні проблеми розвитку галузей та видів економічної діяльності

БАЛІЦЬКА В.В., КОРОТКЕВИЧ О.В. Податкові різниці: вплив на доходи бюджету та фінансовий стан податкоплатників	52
ВЕЛИЧКО О.В. Ефективність використання ресурсного потенціалу аграрних підприємств	57
ЄРЕМЕНКО А.В. Інтелектуальний капітал як основна домінанта нематеріальних активів	60
КРАВЧЕНКО А.В. Планування та прогнозування як основні складові процесу управління грошовими потоками на підприємстві	64
ЛИСЕНКО О.В. Стратегічний підхід до управління фінансами банку	69
КЛИМЕНКО Н.А. Системне бачення еколого–економічної взаємодії факторів сучасного землекористування в агросфері	75
МУСІЄНКО В.Д., МОЛОЗІНА Н.А., ЗАМАРАЄВА А.М. Вплив соціально–економічних чинників на вартість підприємства	79
ПОЛІЩУК Є.А. Криза довіри як стримуючий фактор розвитку небанківських фінансових установ	85
СЕРДЮК Т.В., ЛАВРОВСЬКА І.В. Тіньові відносини та трансакційні витрати в будівельній діяльності як фактор стримання розвитку галузі	88
БІЛИЧ А.В. Структура капіталу підприємства та його вартість: питання визначення оптимальних співвідношень	93
КЛИМЕНКО С.О. Облікова політика підприємств та особливості фінансової реструктуризації	99
СТЕПАСЮК Л.М., ТІТЕНКО З.М. Конкурентоспроможність продукції скотарства на світовому ринку	102
ДОРОЖЕНКО Л.І. Аналіз – дієвий інструмент системи управління витратами	106
ЦИБОК В.О. Структура та система формування національного АПК	109

Розвиток регіональної економіки

КРАМАРЕНКО Р.М. Глобалізація як чинник розвитку мегаполісів: переваги та загрози	114
НІМЧЕНКО Н.С. Феномен глобального міста	117
СМІРНОВА О.М. Теоретико–методологічні основи оцінки податкового потенціалу регіону в Російській Федерації	120

Соціально–трудова проблеми

ЛАМСЬКИЙ М.Д. Шляхи реформування бюджетів органів місцевого самоврядування	127
БАЗИЛЮК А.В. Дослідження причин низького рівня продуктивності праці в Україні	132

До авторів збірника

Шановні автори!

Науково-дослідний економічний інститут Міністерство економічного розвитку і торгівлі України приймає до друку у періодичному збірнику «Формування ринкових відносин в Україні» статті з економічної тематики

1. Стаття має відповідати тематичній спрямованості збірника.
2. **Обов'язковими є рецензія фахівця у відповідній галузі науки.**
3. У статті відповідно до нових вимог ВАК від 15.01.2003 р. № 7–05/1 необхідні такі елементи:
 - анотація на трьох мовах (українська, російська, англійська), де чітко сформульовано головну ідею статті та обґрунтовано її актуальність;
 - ключові слова на трьох мовах (українська, російська, англійська);
 - постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими чи практичними завданнями;
 - аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спирається автор, виділення невирішених раніше частин загальної проблеми, котрим присвячується означена стаття;
 - формування цілей статті (постановка завдання);
 - виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів;
 - висновки з даного дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку.
4. Обсяг – не більше 1 друкованого аркуша (до 16 сторінок) формату А4 через інтервал 1,5. Поля: верхнє, нижнє, лівє, правє – 2 см. Абзац – 5 знаків. Шрифт: Arial, розмір – 12. Мова – українська.
5. Прізвище, ініціали, науковий ступінь розміщуються у правій верхній частині аркуша.
6. Відомості про автора: адреса, контактний телефон (домашній, робочий).
7. Статті, таблиці та формули мають виконуватися у редакторі Microsoft Word, якщо стаття містить формули, то вони мають набиратися у редакторі формул Microsoft Equation, який вбудований в усі версії програми Word.
8. Якщо стаття містить графіки чи діаграми, виконані в інших програмах (такі як Excel, Corel Draw та ін.), то ці файли також додаються до статті в оригіналі програм, в яких вони виконані.
9. Графіки та діаграми можуть бути передані в графічних форматах: векторний – EPS, AI (шрифти переконвертовані в криві); растровий – TIF, 300 dpi, 256 кольорів сірого.
10. Зноски в документі мають бути оформлені за допомогою вбудованих функцій програми Word.
11. Назви файлів мають відповідати прізвищам авторів.
12. Статті надаються на диску, до диска обов'язково додаються роздруковані статті (діаграми, графіки, схеми) в якісному вигляді для можливості подальшого сканування (1 прим.). Текст у електронному вигляді повинен відповідати тексту в надрукованому вигляді.
13. Статті не повинні містити приміток від руки та помарок, кожен лист статті підписується автором.
14. Посилання на джерела інформації є обов'язковими. Джерела подаються в кінці статті з основними вимогами до бібліографічних описів. Нумерація джерел вздовж тексту.
15. **У разі невиконання вищевказаних вимог редакція не приймає статей до друку.**

Редакція наукового збірника не несе відповідальності за авторські права статей, що подаються до друку.

Довідки за телефонами: (044) 239–10–49

Редакційна колегія

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

ФОРМУВАННЯ РИНКОВИХ ВІДНОСИН В УКРАЇНІ

**Збірник наукових праць
№7 (146) 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 25.07.2013 р.
Формат 60х84 ¹/₈. Папір офсетний
Ум. друк. аркушів 16,04.
Гарнітура Europe. Наклад 300 прим.